

Capítulo VI : las orientaciones valorativas y sus determinantes : análisis y conclusiones	Título
Covarrubias V., Alejandro - Autor/a;	Autor(es)
En: Orientaciones laborales y orientaciones políticas en obreros de América Latina: ¿Crisis o reconfiguración de identidades? Buenos Aires : CLACSO, 2009. ISBN 978-987-1543-11-3	En:
Buenos Aires	Lugar
CLACSO	Editorial/Editor
2009	Fecha
	Colección
Capital social; Relaciones de poder; Sindicatos; Relaciones laborales; Bienestar social; Economía; Cultura nacional; Trabajo; Sistemas políticos; Identidad; América Latina;	Temas
Capítulo de Libro	Tipo de documento
"http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20160318032013/06cap.pdf"	URL
Reconocimiento-No Comercial-Sin Derivadas CC BY-NC-ND http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO
<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)
Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)
www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences



Capítulo VI

LAS ORIENTACIONES VALORATIVAS Y SUS DETERMINANTES ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

LA MOTIVACIÓN PRINCIPAL de este estudio fue responder si las orientaciones laborales y políticas (actitudes, participación organizada y acciones) de los obreros están en crisis. Crisis posible frente a los avatares y dificultades de las transiciones económicas y políticas de la región; de orientaciones respecto de sus sindicatos, y de la vida política de sus localidades y países; de identidad respecto de los valores obreros *vis-à-vis* los valores de las gerencias; de convicciones respecto del valor de participar y actuar en la vida laboral y política.

Nuestro hallazgo principal confirma lo que hipotetizamos: las identidades colectivas obreras se mantienen, con diferencias, limitaciones y matices de país a país, pero se conservan. Y la acción de los programas organizativos de las empresas y las filosofías gerenciales de involucramiento obrero no las han disminuido. Por otro lado, con limitaciones considerables de acción y participación, los capitales políticos y sociales de nuestros obreros son más robustos que los que presentan el resto de sus sociedades.

¿Cómo hacer sentido de las expresiones que cobran estas orientaciones obreras? ¿Cómo entender mejor su naturaleza y sus limitantes? ¿Cómo explicar las diferencias de país a país? La discusión siguiente se dirige a la búsqueda de respuestas.

LAS CULTURAS NACIONALES Y LOS PERFILES DE MODERNIDAD Y TRADICIONALIDAD

MODERNIDAD VERSUS TRADICIONALIDAD. LA TEORÍA

En el análisis de Inglehart y Baker (2000), los países latinoamericanos ofrecen una extendida magnitud de valores tradicionales respecto de la autoridad y los valores de sobrevivencia. Incluso, mientras algunos países apenas si alcanzan el umbral que cruza el cuadrante de la autoexpresión, por oposición a la sobrevivencia, en ningún caso ningún país de la región cruza el umbral de lo tradicional para adquirir valores seculares-rationales respecto de la autoridad. Latinoamérica, en esta versión, adquiere un perfil de valores sociales apenas por encima de los países de Asia del Sur y África.

En este análisis recordemos también que Argentina y México, en ese orden, aparecen en una mejor posición. Venezuela y Brasil le siguen de cerca, pero con una situación contrastante y perpleja. El primero apenas supera los valores de sobrevivencia –para empezar a adoptar, se leería, valores de autoexpresión–, pero sus ideas respecto de la autoridad son inmensamente tradicionales. Brasil, por su parte, tiene menores valores tradicionales que Venezuela, pero aún no cruza la línea que separa a los valores de sobrevivencia de los de autoexpresión.

No obstante que en la clasificación de estos autores sobre la modernización y el cambio social nuestros países tendrían el perfil señalado, conviene discutir hasta dónde nuestros obreros en muestra –quienes tienen un perfil de mayor calificación, ingreso y trayectoria laboral– rompen con él.

LOS SATISFACTORES LABORALES MÁS IMPORTANTES

Para empezar, una manera de identificar el perfil subjetivo de los trabajadores es cuestionarse por el tipo de satisfactores que resultan más importantes para ellos. En la versión de Hackman y Oldham (1980), las personas se distinguen por poseer diferentes necesidades de crecimiento: personas con mayores necesidades de crecimiento tienden a valorar más las oportunidades de aprendizaje y de movilidad; personas en el extremo opuesto tienden a valorar más la seguridad y el acceso a empleos mejor pagados. En Inglehart y Baker (2000) se establece una cercanía de asociación sobre estas variables. En las sociedades tradicionales, los valores y satisfactores de sobrevivencia no están aún resueltos; por tanto, aspectos como el ingreso y la seguridad en el trabajo son más valorados por las personas.

En las sociedades posindustriales, que ya han resuelto sus necesidades de sobrevivencia, entran en mayor perspectiva los valores de autoexpresión.

Al efecto, nosotros preguntamos por los satisfactores laborales más valorados por los obreros. He aquí el resultado.

Invariablemente, todos los obreros respondieron señalando que lo más importante para ellos era aprender nuevas cosas. Ello cumple un perfil de autoexpresión. En el caso de Argentina y Venezuela, este perfil moderno se complementa por la preferencia, como segunda opción, por un trabajo con más responsabilidades y donde puedan ensayar todo lo que saben.

Cuadro 44
Los dos satisfactores más importantes para los obreros

Argentina		Brasil		México		Venezuela	
Aprender nuevas cosas	1	Aprender nuevas cosas	1	Aprender nuevas cosas	1	Aprender nuevas cosas	1
Trabajo con más responsabilidad y poner en práctica todo lo que uno puede hacer	2	Trabajo en donde la paga sea mejor	2	Trabajo en donde la paga sea mejor	2	Trabajo con más responsabilidad y poner en práctica todo lo que uno puede hacer	2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

No obstante, en los casos de Brasil y México se prefiere como segunda opción un trabajo donde la paga sea mejor. Siendo los obreros de Brasil los de menor salario, el asunto resulta más fácilmente explicable. No así en el caso de México, ya que refiere una mayor instrumentalidad de los obreros. Empero, antes de sacar conclusiones precisamos agregar más evidencia.

LOCUS DE CONTROL Y FILIACIÓN IDEOLÓGICA

Para continuar, dos variables adicionales. En la primera, cuestionamos sobre la libertad que se tiene de elegir y el control que se cree poseer sobre los resultados de la vida propia. Libertad de elección y autocontrol nos hablan de personas que se creen artífices de sus destinos, con acceso a oportunidades y tendientes a sentirse dueños de sus decisiones. En suma, serían personas con un locus de control que manejan la incertidumbre. Para Inglehart y Baker (2000) estas son variables claras que abonan por la autoexpresión de las personas.

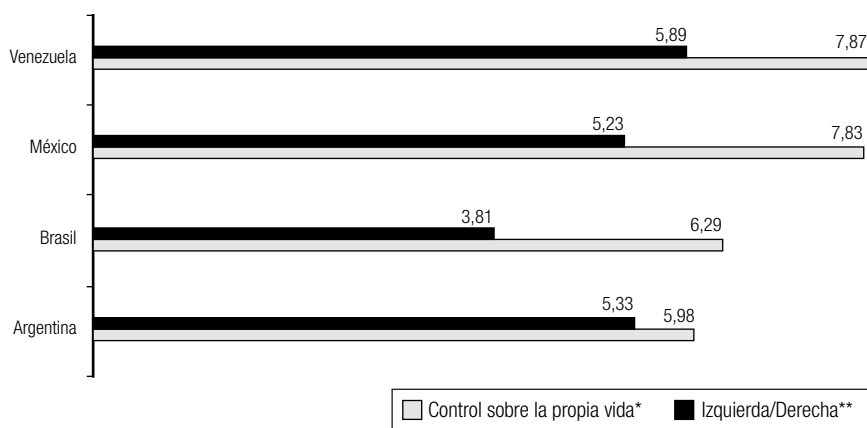
Por otro lado, el temor a la incertidumbre de Hofstede (2001), en su versión “alto temor”, sería lo opuesto a una cultura personal y social en la que los individuos manejan con soltura lo incierto como resultado de poseer o creer poseer un locus de control sobre la vida o del destino propio.

Recordemos en este punto que para Hofstede (2001) nuestros países aparecen en rangos de alto temor a lo incierto; en una búsqueda, se diría, por escapar de él, Argentina y México con más alto rango, Brasil y Venezuela siguiéndolos a cierta distancia.

Pues bien, nuestros obreros ofrecen resultados diferentes. Los de México y Venezuela alcanzan una apreciable idea de que avanzan en tener libertad de elegir y en controlar su destino. Los de Argentina y Brasil aparecen más atrás, relativamente cerca de puntuar al centro de una línea imaginaria que separaría a unas personas de otras. Aun así, teniendo en cuenta la idea de escape a la incertidumbre de sus sociedades, nuestros obreros tienen en estos resultados un punto más que abona por valores de autoexpresión.

En la segunda variable, interrogamos a los obreros acerca de cómo se definen en el espectro político de izquierdas y derechas. Para Inglehart y Baker (2000), las personas de sociedades tradicionales estarían prestas a correrse a la derecha. En esta versión, “izquierda”, pues, representa la orientación racional.

Gráfico 30
Libertad y control de la propia vida y filiación política



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Libertad de elegir y control sobre la forma en que resulta la vida propia, en escala de uno a diez, donde uno es ninguna y diez significa mucha.

** “Políticamente, ¿dónde te ubicas: de izquierda o de derecha?”. En escala de uno a diez, donde uno es de izquierda y diez de derecha.

Si atendemos al promedio obrero de los cuatro países (5,21), estamos autorizados a afirmar que nuestros obreros se corren al centro. Brasil y

Venezuela marcarían la diferencia; el primero con obreros que se acercan más a definirse como “de izquierda”, y el segundo con obreros que se acercan más a definirse como “de derecha”. Los obreros mexicanos y argentinos marcan la moda del centro. Es notable la correspondencia de estas filiaciones ideológicas con las historias políticas e industriales de cada país. Cada caso así lo expresa: Brasil, con su gran tradición de izquierda, Venezuela con su tradición conservadora, y México y Argentina, con su populismo, corporativismo centrista.

El análisis lo completamos con siete variables incorporadas a las dicotomías “valores tradicionales versus seculares-rationales” (cuatro variables) y “valores de sobrevivencia versus de autoexpresión” de Inglehart y Baker (2000) (tres variables)¹²¹. A continuación, sus resultados.

TRADICIÓN Y RACIONALIDAD

- Confianza en la iglesia: en el Cuadro 45 observamos que, si valoramos en términos de mayorías, sólo los argentinos escapan a una orientación tradicional y se acercan a lo secular. La religiosidad de los mexicanos es extrema, y esta se relaciona con la distancia respecto del poder que plantea Hofstede (2001). De manera que unos y otros resultados son congruentes: los obreros argentinos, los de menor distancia respecto del poder, cobran una menor religiosidad, mientras que los mexicanos, los de mayor distancia, perciben una religiosidad mayor.
- Orgullo nacional: argentinos y venezolanos conforman el patrón tradicional con su elevado orgullo por su nacionalidad. Brasileños y mexicanos, en cambio, se acercan a una mayor racionalidad al respecto. Acaso, tratándose de los argentinos, los resultados se correspondan con el mayor individualismo que cobran en las dimensiones de Hofstede (2001).
- Posición respecto de la IED: mexicanos, venezolanos y argentinos adoptan una posición racional, al mostrar apoyo a la idea de fomentar la IED. Los brasileños toman mayoría simple, ya que su tradicionalidad debe relacionarse con su afiliación a la izquierda en el espectro de ideologías latinoamericanas, que rechazan la IED.
- Tolerancia política: cerca de dos terceras partes de los obreros de los cuatro países rechazan la afirmación de que “si uno realmen-

121 Así, tomando en cuenta que analizamos antes los satisfactores que más valoran los obreros en sus empleos y el locus de control (valores correspondientes a sobrevivencia versus autoexpresión) y la orientación izquierda-derecha (valor correspondiente a tradicional versus secular-rationales), cada dicotomía se completa con el estudio de cinco variables.

te cree en su posición política, no debe ser tolerante con la gente que está en desacuerdo con uno”. La racionalidad de la tolerancia aparece como un valor de la mayoría de los obreros. Por otra parte, la tolerancia política representa un rechazo al autoritarismo y, por lo tanto, una reducción de la distancia respecto del poder. Desde esta perspectiva, uno habría esperado una mejor posición de los argentinos.

Cuadro 45
Valores tradicionales vs. seculares racionales, 2003 (en %)

Variable	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Confianza en la iglesiaⁱ	41,00	69,00	83,00	64,00
Sentido de orgullo nacionalⁱⁱ	64,60	26,80	26,40	72,70
Posición respecto a la IED^{*iii}	75,00	55,00	92,00	88,00
Tolerancia vs. posturas políticas diferentes^{*iv}	36,00	32,00	35,00	40,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Estas variables se utilizan como equivalentes a las de Inglehart y Baker (2000) relativas a “la venta de productos extranjeros en el país propio” y a “la preferencia a expresar más que a entender las preferencias de otros”.

i Refiere algo o mucha confianza.

ii Se siente algo o muy orgulloso.

iii Está de acuerdo o muy de acuerdo en que debe fomentarse la inversión extranjera.

iv Está de acuerdo o muy de acuerdo con la declaración: “Si uno realmente cree en su posición política, no debe ser tolerante con la gente que está en desacuerdo con uno”.

SOBREVIVENCIA Y AUTOEXPRESIÓN

- Grado de felicidad: mexicanos y brasileños, en su gran mayoría, declaran estar algo o muy felices, lo que supone alejarse de la sobrevivencia y favorecer la autoexpresión. Argentinos y venezolanos están claramente en lo opuesto.
- Confianza interpersonal: la situación ahora es contraria. La mayoría de venezolanos y argentinos refieren que pueden confiar en otras personas –este es un aspecto crucial, como veremos más adelante, de condicionamiento de los capitales sociales. Mexicanos y brasileños, en cambio, se alejan de este valor base de autoexpresión. Vale notar que este resultado difiere de los números de Inglehart y Baker (2000). En ellos, recordemos, los mexicanos presentan mayor confianza interpersonal.
- Posición respecto al rol del Estado: el estatismo de nuestros obreros –producto posiblemente de idearios nacionalistas que se remontan a la era populista– continúa ahí. Se pronuncian de acuerdo o muy de acuerdo en que el Estado debe dirigir la economía y controlar

los sectores estratégicos. La posición argentina es masiva, seguida por la venezolana. Su orientación valorativa es pues estrictamente de sobrevivencia, en la clasificación de Inglehart y Baker (2000).

Cuadro 46
Valores de sobrevivencia vs. autoexpresión, 2003 (en %)

Variable	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Grado de felicidadⁱ	16,50	80,40	94,70	11,10
Confianza interpersonalⁱⁱ	65,00	27,00	26,00	73,00
Posición respecto al rol del Estado en la economíaⁱⁱⁱ	95,00	75,00	70,00	83,00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

i Refiere estar algo o muy feliz.

ii Refiere algo o mucha confianza.

iii Está de acuerdo o muy de acuerdo en que el Estado debe dirigir la economía y controlar los sectores estratégicos.

EN CONCLUSIÓN: ¿OBREROS MODERNOS O TRADICIONALES?

Aun con la precaución que aconseja el no elaborar una comparación completa, pues el estudio de Inglehart y Baker (2000) contiene variables que nosotros no contemplamos, la evidencia que presentamos informa que nuestros obreros poseen una orientación más secular-racional y de mayor autoexpresión que el resto de sus sociedades. Nuestra evidencia se compuso de diez variables –cinco de la dicotomía “tradicional versus secular-racional” y cinco de “valores de sobrevivencia versus de autoexpresión”–.

En el primer caso, mientras –como notamos– las sociedades latinoamericanas en ningún caso cruzan el umbral de lo tradicional, nuestros obreros se colocan en la frontera de los valores seculares-racionales. Sus orientaciones e idearios ofrecen una buena dosis de racionalidad en materia de tolerancia política y posición respecto de la IED. La tradición, en cambio, es alta tratándose de la iglesia, dividida en el espectro de filiaciones ideológicas derecha-izquierda y en materia de orgullo sentido por la nacionalidad.

En sobrevivencia versus autoexpresión, su estatismo o postura respecto del rol que el Estado debe cumplir en la economía gira hacia valores de sobrevivencia. Pero mientras su situación sentida de felicidad y de confianza interpersonal deja un saldo dividido en el agregado de los cuatro países, sus valores de autoexpresión tienen su mejor apoyo en sus pretensiones por tener un trabajo que privilegie el aprendizaje y la responsabilidad, y en un buen locus de control interno de la vida, el destino y la libertad de elección propias.

Este último aspecto es por demás relevante. Desde Rotter (1973) sabemos que existe una diferencia trascendente entre personas que sien-

ten que lo que ocurre en sus vidas es gobernado por fuerzas externas, de una clase u otra, ante las que poco o nada pueden hacer (personas con locus de control externo) y personas que sienten que lo que ocurre en sus vidas es gobernado, en gran medida, por sus propias fuerzas y destrezas (personas con locus interno). Las consecuencias de una y otra actitud ante la realidad social y las opciones propias son directas. Las primeras tienden a desarrollar comportamientos sociales pasivos, puesto que es más probable que creen que sus esfuerzos no tendrán efecto alguno; las personas con mayor locus interno de control tienden a adaptarse más fácilmente a nuevas situaciones, participan más y es más probable que tomen una postura más proactiva. Tienden, en consecuencia, a desarrollar más resistencia a la desesperanza, al tiempo que manejan mejor sus elecciones y decisiones (Pomerleau y Rodin, 1986).

De manera que el que nuestros obreros posean un buen o mayor locus de control interno puede ser por sí mismo una buena base para desarrollar y promover una orientación valorativa tendiente a la autoexpresión y al alejamiento de lo tradicional.

En resumen, ¿qué obreros ofrecen un perfil más moderno y cuáles un perfil más tradicional de sobrevivencia? Para responderlo construimos un índice con las diez variables objeto de análisis. Este parte de una escala que se construyó asignando valores binarios a cada variable, siguiendo las teorías y los conceptos de los autores señalados. De forma que, por ejemplo, cuando los obreros declararon tener algo a mucha confianza interpersonal, la variable sumó uno; poca o nula confianza sumó cero.

El promedio de resultados de nuestros obreros a través de los cuatro países fue de 4,7 –en una escala de 0 a 10 habida cuenta que las variables incluidas fueron 10–. De alguna manera, este promedio dice en números lo que antes dijimos en argumentos: los obreros se aproximan al umbral de trascender los límites de lo tradicional respecto de la autoridad, y de sobrevivencia respecto a su vida social e institucional. Por países, México aparece primero con 5,1 puntos, le sigue Venezuela con 4,7 y, finalmente, Argentina y Brasil, con 4,6 y 4,3, respectivamente.

Estos datos exhiben una gran cercanía –en el sentido numérico– entre los obreros de los cuatro países, pero expresan, al mismo tiempo, que los rangos de modernidad en ellos son diferentes a los que encuentran Inglehart y Baker (2000). Sin duda, lo sobresaliente son las reubicaciones de México y Venezuela hacia arriba y el desplazamiento de Argentina y Brasil hacia abajo.

El gráfico siguiente presenta el índice que hemos denominado “de modernidad”, desglosado en niveles de “alto”, “medio” y “bajo” para cada país. Esta definición por niveles posibilita una observación más cercana de cómo se ubican los obreros de cada nación. De este modo,

podemos advertir que obreros argentinos y brasileños presentan las mismas proporciones en los niveles bajo (los más) y medio.

Los venezolanos no concentran una proporción tan elevada como aquellos en el nivel bajo (55 versus 73%), en tanto que los mexicanos son los únicos que logran colocar algún porcentaje en el nivel alto –si bien apenas el 2%–. Este porcentaje, por lo demás, no es deleznable. Son obreros que dieron 7,5 o más respuestas positivas de variables de secularidad-racionalidad y de autoexpresión. ¿Podrían ser alguna suerte de vanguardia en sus gremios? Es posible.

Cuadro 47
Índice de modernidad obrera

	Argentina		Brasil		México		Venezuela	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Bajo	62	72,90	43	72,90	67	58,80	56	54,90
Medio	23	27,10	16	27,10	45	39,50	46	45,10
Alto	-	-	-	-	2	1,80	-	-
Total	85	100	59	100	114	100	102	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

RACIONALIDAD Y AUTOEXPRESIÓN, ECONOMÍA Y PERCEPCIONES SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL BIENESTAR

RACIONALIDAD Y AUTOEXPRESIÓN VERSUS CAPITALES LABORALES, POLÍTICOS Y SOCIALES

La racionalidad y autoexpresión de nuestros obreros, repitamos, es superior a la del resto de sus sociedades. Su perfil mayor de modernidad está por encima del que corresponde a la ubicación del conjunto de sus países, incluso tratándose de dimensiones como la distancia respecto del poder, el manejo de la incertidumbre, el individualismo y –lo mencionamos por extensión, puesto que no lo medimos– los roles de género. Sus cosmovisiones culturales y orientaciones valorativas, en suma, son y siguen siendo de vanguardia dentro de sus sociedades.

Desde esta perspectiva, las culturas y perfiles de modernidad de los obreros estudiados son una buena dimensión explicativa de las orientaciones laborales, políticas y sociales que encontramos. O dicho de otra manera, sus mejores identidades colectivo-laborales y sus mejores capitales políticos y sociales se asocian con sus perfiles y culturas de modernidad. Sin embargo, esta dimensión no es condición suficiente para explicar las diferencias y matices que existen en aquellos capitales por países.

Los obreros mexicanos y venezolanos poseen mayores perfiles de modernidad, aunque sus capitales políticos y sociales no son los mejores de los cuatro. Las identidades colectivo-laborales y los capitales políticos y sociales son más fuertes en los brasileños (en todos los aspectos) –y en los argentinos (en los dos últimos)– a pesar de que sus índices de modernidad son inferiores a los de mexicanos y venezolanos. Por lo tanto, tiene que haber otros elementos que expliquen las diferencias.

Los iremos tratando de localizar y desglosar punto por punto. Enseguida empezaremos con las ideas de economía y bienestar con dos tesis en mano: el postulado de que las percepciones de bienestar presente de los trabajadores tienen un marco de condicionamiento mutuo con las ideas de bienestar pasado y con las expectativas de futuro. Y, en segundo lugar, que esto, que llamaremos las lógicas de bienestar transgeneracional, termina por introducir “ajustes” en las aspiraciones de cada quien.

LAS VISIONES A TRAVÉS DE GENERACIONES

Las visiones sociales de bienestar relacionan ideas y versiones de cada grupo social que ponen en perspectiva articulaciones entre presente, pasado y futuro. Son visiones transgeneracionales, en las que el actor cruza alguna comparación entre su bienestar económico presente con el de sus padres y con lo que esperan para sus hijos. Lo mismo ocurre en las versiones de país: ¿cómo se encuentra el país hoy versus el pasado, y qué cabe esperar para el futuro inmediato?

Es una formulación relevante, como anticipamos en nuestro marco teórico. Se trata de una ventana que permite ver cómo las ideas de presente económico no se crean sobre el vacío, sino que se recrean y aparecen condicionadas por el pasado experimentado y percibido, así como el futuro previsto aparece enlazado con el presente experimentado y percibido.

EL PRESENTE Y EL PASADO

En el capítulo anterior, notamos que el 72% de los argentinos ve la situación económica del país como buena o muy buena. Es claro que su percepción en los diversos aspectos del presente se corresponde con la del pasado experimentado y percibido. En efecto, recordemos que en 2002 la economía argentina tocó fondo; incluso su desplome fue mayor que el de la economía venezolana. Para 2003, año de las entrevistas, la economía “rebotó” extraordinariamente, alentando grandes expectativas en torno al gobierno de Kirchner. Por esa razón, encontramos una relación directa con el pasado percibido: el 78% de los obreros argentinos refirió que la situación económica era mejor o mucho mejor

en comparación con lo acontecido cinco años antes (es decir, respecto a 1998) (Ver Cuadro 48).

De igual modo, observamos que sólo el 27% califica como positiva a su situación económica presente personal y familiar. Mas suben hasta el 61% los que comparan positivamente su situación económica presente con la que tenían una década antes.

Del lado de Brasil, México y Venezuela, encontramos una historia contraria. Abrumadoramente, los más calificaron de negativa la situación económica presente de sus países. La situación de las economías al momento de las entrevistas (año 2002) no daba para otra cosa. En Venezuela, el desplome fue inmenso como en Argentina pero, a diferencia de este, continuó hasta 2003. En México y Brasil, las economías crecieron positiva pero modestísimamente. Por ese motivo, no es de extrañar que en los tres países sólo entre el 21 y el 26% calificó la situación económica presente de sus países como mejor o mucho mejor que la de un lustro antes –pues, en efecto, en esos años sus países seguían un curso de recuperación después del “efecto tequila”–.

Cuadro 48
Percepción del bienestar social y personal, 2003 (en %)

	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Situación económica actual del país*	71,70	0,00	6,10	5,00
Situación económica actual personal y familiar*	27,10	12,70	23,90	11,40
Situación económica del país en comparación con la de cinco años antes**	77,70	20,80	25,50	23,50
Situación económica propia en comparación con la de diez años antes**	61,20	31,00	61,10	51,60
Situación económica del país para el próximo año**	11,80	66,70	36,90	50,00
Situación general de vida que tuvieron los padres**	13,00	57,70	44,30	69,80
Situación general de vida que tendrán los hijos**	33,00	77,30	71,70	55,30

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Refiere a buena o muy buena.

** Refiere a un poco mejor o mucho mejor.

Notamos también que la situación económica personal y familiar presente sigue líneas similares en los tres países. La comparación de la situación actual con la situación personal de una década anterior es también reveladora y altamente lógica. El 61% de los obreros mexicanos entrevistados, proporción igual que la de los argentinos, la comparó como mejor o mucho mejor. En el caso de los venezolanos, las opiniones prácticamente se dividieron: el 52% opinó lo mismo que argentinos y

mexicanos. En cambio, el 69% de los brasileños la contrastó negativamente. La lógica del ingreso personal se impone aquí nuevamente. Recordemos que en la década del noventa los salarios de los brasileños crecían, mientras los salarios de venezolanos y mexicanos se iban en picada y los de los argentinos permanecían mayormente estancados.

FUTURO ECONÓMICO Y ENLACE TRANSGENERACIONAL

Pese a su idea positiva del presente, los argentinos revelaron no ver bien el futuro inmediato de la economía de su país. El 88% manifestó esperar que el país estuviera peor o mucho peor al año siguiente. Los siguen el 63% de los obreros mexicanos, que adoptaron la misma postura. En cambio, los brasileños, de versión más lúgubre del presente económico, mostraron la mejor idea positiva (el 67%) del futuro económico inmediato de su nación –cuestión que parece bien asociada con la perspectiva optimista depositada en los inicios del gobierno de Lula. Los venezolanos les siguieron en ese optimismo, pero –a tono con muchas de sus percepciones– se dividieron. El 50% declaró esperar un futuro inmediato mejor o mucho mejor; el restante 50% expresó lo opuesto.

Interrogados sobre cómo vivían sus padres en comparación con ellos, el 87% de los argentinos mencionó que peor o mucho peor y el 56% de los mexicanos los secundó. En el otro extremo, el 70% de los venezolanos y el 58% de los brasileños manifestaron que sus padres vivían mejor o mucho mejor. Existe también una lógica en estos resultados: los obreros argentinos y mexicanos fueron los que más positivamente revelaron que su situación personal y familiar es mejor que la que tenían en su pasado. Es decir, su comparación de mejora en el bienestar a través del tiempo cobra mayor validez comparada con la situación que vivió la generación de sus padres. A la inversa, en los casos de brasileños y venezolanos, el bienestar personal aparece en declive a través del tiempo, más cuando lo comparan con el de sus padres.

¿Qué esperan respecto del bienestar de sus hijos? ¿Creen que vivirán mejor que ellos? Los argentinos y brasileños rompen la lógica de la evolución transgeneracional.

Los primeros porque, contra la evolución positiva que ellos perciben en sus familias comparada con la situación de sus padres, no creen que sus hijos vivirán mejor (67%); los brasileños porque, contra la evolución negativa que perciben en sus familias, esperan que sus hijos vivirán mejor que ellos (78%).

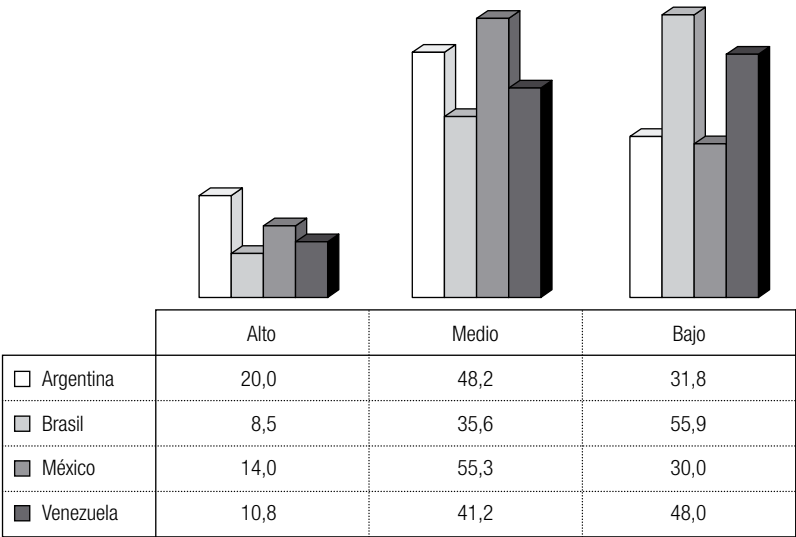
Los mexicanos siguen la lógica cronológica; ellos viven mejor que sus padres y confían en que sus hijos vivirán mejor que ellos (72%).

Los venezolanos, una vez más, se acercan a la división de percepciones. El 55% cree que sus hijos vivirán mejor. La lógica transgeneracional resulta menos clara en su caso.

UN ÍNDICE DE PERCEPCIONES ECONÓMICAS Y BIENESTAR Y AJUSTE DE ASPIRACIONES

Agregando estos elementos –es decir, las siete variables consideradas en el Cuadro 48– construimos un índice que denominamos “índice de percepción económica y de bienestar familiar”. Los resultados son orientadores. Los obreros argentinos tienen un mejor nivel de percepciones; les siguen los mexicanos, y brasileños y venezolanos prácticamente alcanzan números agregados similares.

Gráfico 31
Índice de percepción económica y bienestar familiar (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

Los argentinos basan sus percepciones de economía y bienestar en una idea del presente económico de su país más optimista, que se compara favorablemente con el pasado. También en una idea de bienestar personal y familiar que, aunque ampliamente insatisfecha, habla de una evolución positiva: se compara favorablemente con su pasado personal y familiar y, más favorablemente aún, con la forma en que vivían sus padres. Su punto de quiebre es el futuro; no confían en lo que pueda venir de la economía nacional, tampoco entonces se atreven a prever algo positivo para sus hijos.

Los mexicanos basan sus percepciones en una idea bastante crítica del presente económico, que se refuerza con una percepción nega-

tiva al compararlo con el pasado inmediato. También, al igual que los argentinos, en una idea de bienestar personal y familiar que, aunque grandemente crítica, habla de una evolución positiva al compararse favorablemente con su pasado personal y familiar. Se confronta favorablemente también con la forma como vivían sus padres, si bien lejos de la contundencia argentina al respecto. No confían en el futuro económico inmediato de su país, pero sí en que sus hijos tendrán un futuro mejor.

Los brasileños y venezolanos coinciden mayormente: lo hacen en la idea crítica del presente económico, y en la comparación negativa respecto del pasado inmediato. Coinciden también, con una idea similar, sobre su bienestar presente. Pero mientras los brasileños perciben deterioro en relación con el pasado, los venezolanos se dividen –unos observan evolución personal y familiar positiva; otros, en proporción muy semejante, lo opuesto. Vuelven a coincidir al comparar su bienestar con el de sus padres, pero sobre el futuro se separan: los brasileños advierten con gran optimismo el futuro de la economía y el de sus hijos; los venezolanos se fraccionan sobre ello.

En conclusión, en los términos de discusión que aquí introducimos, la fortaleza de los argentinos está en su presente. Su debilidad, en su idea de futuro. La debilidad de mexicanos, brasileños y venezolanos está en el presente, si bien con diferencias y matices importantes. La fortaleza de los tres está en la idea de futuro, más para los brasileños.

Las lógicas de bienestar transgeneracional se separan de uno a otro país. En los mexicanos, se halla una percepción de evoluciones positivas a través del tiempo; los obreros viven mejor que sus padres, los hijos vivirán mejor que ellos. En los argentinos, la lógica se rompe al pensar en los hijos, como en los brasileños se quiebra al reflexionar en un pasado mejor de sus padres, y en los venezolanos se divide en uno y otro aspecto.

Postulamos que en estas lógicas de bienestar transgeneracional se manifiestan los “ajustes de aspiraciones” que las realidades económicas imponen sobre los grupos sociales. El caso argentino es elocuente: posee un índice de percepción de bienestar superior que el resto, pero teme al futuro; lo divisan con desconfianza. Es posible que ello afecte a sus valores de autoexpresión, como lo es que en el caso mexicano la idea de un bienestar que evoluciona positivamente a través del tiempo alimenta sus perfiles de modernidad. Es útil recordar que los argentinos obtuvieron el menor locus de control de los cuatro países, porque aquí lo que tenemos es un cuadro sintomático muy relacionado: ajuste de aspiraciones (en elecciones y decisiones), temor al futuro, bajo locus de control (sensación de pérdida de control sobre lo que ocurre y afecta a cada cual).

Por otro lado, las percepciones divididas de los venezolanos reflejan bien “los ajustes divididos” que viven en todos los órdenes de su vida económica, política y social a partir del gobierno de Chávez.

ECONOMÍA, AJUSTE DE ASPIRACIONES Y ESTADOS DE ÁNIMO

Introduzcamos la variable “estados de ánimo frente al presente” como un elemento más de prueba-rechazo de lo que acabamos de señalar. Partimos de que los obreros argentinos calificaron como “buena” o “muy buena” la situación económica de su país, en agudo contraste con sus contrapartes de los otros países que la calificaron como “mala” o “muy mala”. Pues bien, ¿qué estados de ánimo se derivan a partir de ahí? Una lógica simple expresaría que los obreros argentinos estarían más proclives a señalar que su estado de ánimo es de optimismo y confianza y/o de tranquilidad y fe, en tanto los obreros de los otros países se inclinarían frente a las opciones de frustración y enojo y/o de pesimismo.

El resultado que obtuvimos dista mucho de esa lógica. En primer lugar, las mayorías de los cuatro países refirieron un estado de ánimo positivo –esto es, ligaron las opciones de optimismo y confianza y/o de tranquilidad y fe–. Pero en segundo lugar, y quizás esto es lo más importante, los obreros mexicanos y venezolanos son lo que siguieron mayormente esta opción, y no los argentinos.

Nuestra tesis es que aquí se están manifestando sus valores de autoexpresión, al lado de los ajustes de aspiraciones de cada cual. Los obreros mexicanos y venezolanos, mejor posicionados en estos valores y en la idea de locus de control interno –idea que, quizá, como pocas se relaciona con los estados de ánimo (Pomerleau y Rodin, 1986)–, se sobreponen mejor a la situación presente, difícil, de sus economías, y se resisten a la desesperanza.

Cuadro 49
Estado de ánimo frente a la economía (en %)

	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Estado de ánimo ante la situación actual del país y la comunidad *	65,50	54,50	70,40	73,70

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Personas que declaran tener optimismo y confianza o tranquilidad y fe.

Los obreros brasileños, menormente posicionados en estos valores y en la idea de control de la vida, exhiben menos capacidad de sobreponerse a su circunstancia económica complicada. En otro sentido, pero igualmente revelador, se expresa el resultado argentino. Su estado de

ánimo es mayoritariamente positivo, cierto, pero no parece capitalizar suficientemente de su más amplia versión positiva de su presente económico.

Esto nos ayuda a entender lo que antes vimos respecto de su idea de futuro; es decir, su mayor inclinación a ver con desconfianza el futuro económico, y lo que cabe esperar como estándares de vida para sus hijos.

En otras palabras, estamos confirmando nuevamente que los ajustes de expectativas, al lado de los valores de autoexpresión, condicionan no sólo las ideas de futuro de estos actores, sino también sus estados de ánimo.

LOS CAPITALES LABORALES, EL LOCUS DE CONTROL, LAS RELACIONES DE PODER, LA CONFIANZA EN LOS SINDICATOS Y LOS SRI

Nuestra evidencia mostró que la satisfacción laboral y el CO son los mayores capitales laborales de los obreros venezolanos y mexicanos, y que ello no opera contra sus identidades colectivo-laborales. Incluso para los primeros, el CS aparece como un valor de sus identidades colectivas. Del lado brasileño, el mejor y mayor capital laboral es sin duda su gran CS. En cambio, en el caso argentino referimos una crisis de todos estos elementos laborales.

Aquí postulamos que el locus de control, las relaciones de poder en los lugares de trabajo y la confianza en las instituciones sindicales explican mejor estos resultados. Al mismo tiempo, los SRI de cada país terminan matizando estas asociaciones.

SATISFACCIÓN Y LOCUS DE CONTROL

La evidencia en torno a la satisfacción en el trabajo encontró que mexicanos y venezolanos mantienen las posturas más críticas respecto de las oportunidades de promoción y del clima de entendimiento entre jefes y trabajadores –no obstante que en estas variables las magnitudes de observación difieren grandemente. Lo subrayable es que este hecho, de alguna manera, se asocia a los perfiles de modernidad que identificamos, pues si bien “promoción” significa oportunidades de mejorar el ingreso, al unirse con la variable “entendimiento” implica también oportunidades de aprendizaje y, enseguida, de autoexpresión. Y en este punto debemos recordar que los obreros mexicanos y venezolanos alcanzaron el mayor grado de perfiles-orientaciones racionales y de autoexpresión.

Finalmente, fue sobresaliente que brasileños, mexicanos y venezolanos ofrecen grandes coincidencias –no numéricas, pero sí de relación en sus orientaciones y respuestas– en sus satisfactores laborales intrínsecos: una camaradería, un sentido de grupo entre iguales, que

merece no sólo una valoración positiva, sino que reúne sus mejores apreciaciones. Debe notarse que estas coincidencias nos hablan de un capital social laboral que prevalece en medio de circunstancias y entornos laborales difíciles.

En los tres casos, este capital se nutre de un sentido de logro y satisfacción general que apareció como la segunda opción mejor marcada –más en los casos de venezolanos y mexicanos–.

Es posible relacionar este último dato con uno de los aspectos cruciales de los perfiles de tradicionalidad/modernidad que antes estudiamos. Nos referimos al “locus de control interno”, donde mexicanos y venezolanos aparecen mejor colocados, seguidos de los brasileños. Mencionamos que a mayor locus de control interno es posible encontrar una mayor tendencia a apropiarse de las opciones y la circunstancia en que cada quien conduce su vida productiva, luego de las ideas de logro. En consecuencia, es probable que venezolanos y mexicanos cobren ese mayor sentido de logro y de satisfacción general que el trabajo les brinda en asociación con su locus de control percibido.

Posiblemente esta orientación alimente y sostenga una subjetividad colectiva obrera que le siga dando un sentido de grupo social a sus proyectos y acciones, y que este capital social laboral sea un valladar al desencanto con el funcionamiento de la democracia, las instituciones políticas y las penurias de la economía de nuestras naciones.

En tanto, hay que anotar la cara opuesta de esta moneda. Nos referimos a la situación argentina, donde este capital social laboral aparece grandemente disminuido. ¿En qué sentido esta realidad obrera argentina incrementa las posibilidades opuestas que apenas se señalan? Ya tendremos tiempo de verlo.

LOS LUGARES DE TRABAJO Y LAS RELACIONES DE PODER

Si nos guiamos por realidades como la evolución de la relación salarial y por el comportamiento de las instituciones de los trabajadores –desde las proveedoras de protección y seguridad social, pasando por los mercados de trabajo, hasta los sindicatos mismos– surge directa la conclusión respecto de la correlación de fuerzas entre los actores productivos. Los obreros y sus representaciones pierden, luego las empresas ganan. Mucho hace suponer lo mismo. No obstante, en el capítulo sobre los números de la transición, encontramos que las pérdidas no son generalizables; los trabajadores de Venezuela y Argentina son quienes ofrecen mayores pérdidas en varios de estos términos. Una situación algo diferente ha sido la de los trabajadores y organismos sindicales brasileños y mexicanos.

Por otra parte, esta perspectiva puede oscurecer lo que ocurre al interior de los lugares de trabajo. El CO y el CS nos dan otra perspectiva de aquella correlación, y abren una ventana diferente para asomarse a

los sitios laborales. Pero mucho más debe observarse y evaluarse sobre los recintos de trabajo y sus actores e interacciones.

Como señala nuestro marco conceptual, al interior de los sitios se libra una batalla cotidiana por el ejercicio del poder en el proceso de trabajo, donde los saldos más concretos de la lucha y tensión de la relación laboral ocupan su lugar. Los cambios organizacionales que tratan de implementar las empresas son parte de esta lucha y expresan, a su vez, las relaciones de poder dentro de los centros de trabajo (Halford y Leonard, 2001).

Mencionamos que, de acuerdo con Blom y Melin (2003), los resultados de las relaciones de poder se expresan en cinco *situaciones de trabajo*: el ejercicio de la autoridad, la autonomía de tareas, el control sobre el trabajo, las oportunidades de crecimiento y desarrollo personal, y la motivación.

Nosotros no indagamos directamente por estas variables, pero intentamos una aproximación a ellas mediante la combinación de algunas de las variables de la satisfacción en el trabajo que antes observamos, y su uso como indicadores sustitutos para las interacciones y relaciones de poder en las *situaciones de trabajo*. El ejercicio tiene un supuesto de que la satisfacción declarada de los obreros sobre una o más variables pertinentes es un buen indicador de la correlación de fuerzas que existe en una situación de trabajo específica.

En este sentido, por ejemplo, la satisfacción con la manera en que son tomadas en cuenta las opiniones de los trabajadores y con la participación en la toma de decisiones las denominamos *indicadores de la situación de las relaciones de autoridad*. No medirán por supuesto el cambio en esa “situación” ni nos dirán su historia completa, pero sí arrojarán algún indicador de su estado. A este indicador lo llamaremos *posición* en una situación de trabajo o relación de poder determinada. Con esas aclaraciones y con la precaución de que estamos frente a *indicadores sustitutos*, adoptamos la discusión siguiente.

La información y el detalle de *estos indicadores* se condensan en el siguiente cuadro.

Al igual que en el “índice de satisfacción en el trabajo”, y puesto que las variables provienen de allí, lo que obtenemos es que los venezolanos destacan un gran puntaje sobre todas las situaciones del trabajo. Luego, podemos afirmar que mantienen un mejor balance en las batallas de poder por el control de los procesos de trabajo. Seguirían los mexicanos. Lo más puntual –y a diferencia de los índices de satisfacción– es que brasileños y argentinos exhiben una situación altamente equiparable, en términos de que su posicionamiento revela que pierden poder en las diferentes situaciones de trabajo.

Además del aspecto motivacional, los venezolanos se posicionan en el control sobre su trabajo y en las relaciones de autoridad. Los mexi-

canos aparecen mejor posicionados en motivación y control sobre el trabajo, en ese orden, en tanto apenas si cobran una posición de mayoría simple en oportunidades de crecimiento.

Guiados por estas mayorías simples, vemos que los argentinos y brasileños pierden en todos los aspectos de la situación laboral y la relación de poder. Especialmente críticos para los argentinos con el control sobre el trabajo y la motivación; para los brasileños, lo son las oportunidades de crecimiento y las relaciones de autoridad.

Con estos resultados podemos hacer una lectura diferente de las realidades del CO. Los obreros venezolanos y mexicanos, los de mejor posición en estas relaciones de poder, son los que cobran más compromiso con sus organizaciones. Y a la inversa: los obreros argentinos y brasileños, los de posición más precaria en esta lucha por la organización y los espacios disciplinarios de los procesos de trabajo, son los que adoptan menores niveles de CO.

Cuadro 50

Las variables de la relación de poder vistas desde la satisfacción: porcentaje de la muestra que refiere alguna o mucha

Variable	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Oportunidades de crecimientoⁱ	40	22	52	65
Control sobre el trabajoⁱⁱ	20	31	55	80
Motivación en el trabajoⁱⁱⁱ	23	44	71	84
Relaciones de autoridad^{iv}	37	26	47	72

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

i Se obtuvo de promediar la satisfacción con las oportunidades de promoción y aprendizaje.

ii En esta dimensión, incluimos la quinta situación sugerida por Blom y Melin (2003), que es la de autonomía. Se obtuvo de promediar la satisfacción con la libertad para organizar el trabajo propio y con las cargas y ritmos de trabajo.

iii Variable única proveniente de la pregunta relativa a sentido de logro y satisfacción general que brinda el trabajo.

iv Se obtuvo de promediar la satisfacción por la manera en que se toman en cuenta sus opiniones y la participación que se da en la toma de decisiones.

De aquí podemos extraer una conclusión relevante: ahí donde las empresas ganan o están ganando la lucha en términos de autoridad y relaciones de poder en los lugares de trabajo, hacen perder locus de control a los obreros. Frente a ello, estos reaccionan con un mayor desprendimiento de los compromisos organizacionales, o, si se quiere, la disputa continúa, cobra otras intensidades, busca otros arreglos. La lucha que están perdiendo en los lugares de trabajo los obreros brasileños la están siguiendo desde sus organizaciones sindicales, fuera y dentro de las fábricas. La pregunta es: ¿los obreros argentinos desde dónde la siguen? Ya lo veremos con claridad.

PARTICIPACIÓN Y CONFIANZA SINDICAL

La evidencia mostró que los obreros brasileños participan grandemente en sus sindicatos, situación esperable dados sus mayores niveles de CS. Encontró también que en este nivel les siguen los obreros argentinos y no los venezolanos, como uno esperaría de los resultados de CS. Finalmente, vimos que el nivel de participación de los obreros mexicanos es realmente limitado.

El hecho argentino indica que, pese a todo, los obreros de este país siguen creyendo en los sindicatos. En cambio, los datos de Venezuela y México revelan que su CS obrero está presente, pero con una buena dosis de pasividad. Este hallazgo corre a contrapelo de lo que evidencian sus perfiles más modernos con sus conceptos de autoexpresión y de locus de control, si bien el caso mexicano puede estar alterado por las características del actor sindical maquilador ya señaladas. Aun así, ¿qué otras explicaciones avanzar?

La confianza que se tiene en los sindicatos es la variable que puede darnos pistas adicionales de respuesta. Nuestro modelo de análisis dice que la confianza institucional e interpersonal tiene un gran valor explicativo en las orientaciones sociales y laborales de los obreros. Observemos, la pregunta sobre confianza en los sindicatos arrojó los datos que siguen.

Cuadro 51
Confianza en los sindicatos (en %)

	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Confianza*	39,00	92,50	40,00	82,00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Personas que declaran tener alguna o mucha confianza en los sindicatos.

Lo que reconocemos es que la confianza en los sindicatos es extremadamente alta en Brasil y Venezuela y de un nivel medio –si bien no deleznable de ninguna forma– en los casos de Argentina y México.

De manera que ahora nos enfrentamos a un juego de combinaciones que revela la singularidad que cobran las identidades colectivo-laborales-sindicales en cada país:

- En Argentina se presenta un bajo CS, con una participación media y un nivel de confianza algo menor en los sindicatos, pero confianza al fin en un rango no despreciable.
- En Brasil aparece una situación muy coherente: un CS alto, con elevadas participación y confianza sindical. Es un caso de relaciones claras y directas.

- En México se expone un nivel medio de CS, con uno medio-bajo de confianza en las entidades sindicales y otro bajo de participación.
- En Venezuela también se produce un nivel medio de CS, con uno muy alto de confianza y otro bajo de participación.

Por lo tanto, en los casos de México y Venezuela ni el locus de control, ni los niveles de confianza en el sindicato, ni los niveles de CS son buenos predictores de la participación en los sindicatos. Necesitamos, pues, profundizar en los alcances y explicaciones de esos resultados.

Con estas singularidades, empero, no debe perderse la visión de conjunto. Una confianza de tendencia alta en las instituciones sindicales (el promedio de confianza en los cuatro países es del 63%), al lado de un CS que se mantiene en la mayoría de los casos, no es cualquier cosa. Son hechos que agregan evidencia para intuir sobre la persistencia de las identidades colectivas-sindicales de estos obreros.

Incluso en el caso argentino su nivel de participación, al lado de una confianza más mediada en las instituciones sindicales, nos indica claramente que su crisis de CS no es una crisis con los sindicatos en general, sino con los precisos que dirigen sus lugares de trabajo. A ellos va dirigida su crítica y su desapego.

Una más alta y extendida participación, y una representatividad y capacidad de defensa mayor de los sindicatos, son pasos obligados sin duda en el camino para que estos obreros recuperen y/o refuercen sus capacidades de interlocución laboral, y sus decires frente a las transiciones y problemas políticos de la región.

CONFIANZA SINDICAL Y SRI

La historia y los resultados de los SRI de cada país constituyen un eslabón adicional para entender estas asociaciones y disociaciones entre participación y confianza sindical que hemos localizado.

Mencionábamos que en el caso de Brasil nos encontramos frente a una línea clara de asociaciones: alto CS, alta participación, alta confianza sindical. Ahora, hay que formular que ello se corresponde con las características históricas de sus sistemas de relaciones laborales y su imbricación estrecha con los sistemas políticos. Recordemos que la herencia histórica del período de incorporación en Brasil dio lugar a sistemas de alta confrontación y fragmentación entre los actores políticos y productivos. Laboralmente abrió paso a una legislación altamente excluyente y restrictiva para la organización y defensa de los derechos obreros. Sin un partido que congregara al movimiento obrero y con un Estado con escasos o nulos nexos con el mismo movimiento, este padecería una fragmentación similar y el Estado carecería de los medios para ejercer un control hegemónico sobre el movimiento obrero.

De ahí que el movimiento obrero aprendería como ninguno a depender de sus propias fuerzas: relegado a una posición de permanente oposición, radicalizaría sus posiciones y haría de los sindicatos sus principales cotos de acción. Los obreros pasarían de la lucha en la fábrica a la social, y de esta a la política. No es extraño, por tanto, que los sindicatos emergieran, de este modo, como las instituciones más creíbles y fiables ante sus ojos.

En Argentina, como notamos, se presenta un bajo CS, con una participación media y un nivel de confianza menor en los sindicatos. ¿Cómo contribuye a estos resultados su herencia de relaciones industriales y políticas? Dijimos en el capítulo II que en Argentina ninguna mayoría política más o menos estable accedería y controlaría el poder. El ir y venir de los militares, la guerra y el desgaste entre los actores sociales y el estancamiento político constituirían buena parte de esa herencia. Pero en el centro de todo ello estaría el peronismo, dando lugar a una lucha entre peronistas y antiperonistas que iría de la escena política a la laboral, de la laboral a la social, y devendría en parte central de la vida cultural argentina.

El peronismo hegemonizaría gran parte del movimiento obrero, trasladando a él los tintes que lo signaban de caudillismo y populismo-autoritario. El SRI evolucionó así como uno hecho a la medida: organismos, reglas y actores a corromper y supeditar a placer con base en la manipulación, compra y destierro –según fuera el caso– de voluntades; un movimiento sindical fundado en considerables prácticas clientelares y corporativas para perpetuar y premiar dirigentes en el poder. Un SRI, en suma, de una baja y pobre institucionalización de la relación laboral y la contratación colectiva, y un sistema político en parálisis y con sangrientas confrontaciones, que apenas con el menemismo alcanzaría la estabilidad que nunca conoció en las décadas previas, para volverla a perder y asomarse al pasado iniciando el nuevo siglo.

¿Tienen algo de extraño, con esa herencia, las contradicciones y limitaciones entre CS, participación y confianza sindical que expresan los obreros argentinos? ¿Tiene algo de extraño su temor al futuro que antes vimos?

Los casos de México y Venezuela son muy similares en estos respectos. Reiteramos, en México encontramos un nivel medio de CS, con uno medio-bajo de confianza en los sindicatos y otro bajo de participación. En Venezuela obtuvimos un nivel medio de CS, con uno muy alto de confianza y otro bajo de participación. Lo destacable es que sus historias políticas y de relaciones industriales son también muy similares.

Ambos provienen de una herencia política y laboral de regímenes hegemónicos e integrativos, cuyas capacidades de control y estabilización apenas si fueron rotas en la última década. Tanto el PRI como

la AD y el COPEI, señalaríamos antes, aferrarían el poder con base en aquel control hegemónico, un pluralismo inexistente o limitado y la integración-cooptación del movimiento obrero, complementada con la exclusión y represión de cualquier tipo de movimiento disidente. Y los SRI de ambos países reforzarían el control mediante una gama de mecanismos laborales altamente intervenidos, regulados y maniobrados desde el Estado y sus partidos dominantes. Por ejemplo, en ambos países implementarían la cooptación y el desarrollo de liderazgos duales (líderes con presencia en las direcciones sindicales simultánea a la presencia en las direcciones partidistas y de ahí hacia posiciones en el gobierno), se crearían instituciones corporativistas de gobierno, y las centrales obreras “oficiales” conformarían organizaciones verticales sin mecanismos democráticos de participación y elección.

Estas herencias políticas y laborales dejan en los dos países un CS bastante mediado: la confianza en los sindicatos es baja en México, no así en Venezuela, pero las intencionalidades de participación en la vida sindical en uno y otro país son tan estrechas como los espacios de acción y decisión que históricamente les han concedido a los trabajadores unas dirigencias férreamente corporativizadas.

LOS CAPITALES POLÍTICOS Y SOCIALES Y SUS DETERMINANTES: LA CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES Y LOS SISTEMAS POLÍTICOS

Retornamos ahora con más detalle sobre la confianza, dimensión clave del capital social y parte central de nuestro modelo de análisis. La evidencia mostró, reiteremos, que los obreros argentinos y brasileños poseen mejores capitales políticos y sociales que sus contrapartes de México y Venezuela. Tienen mayor satisfacción y preferencia por la democracia, mayor interés en la política y mayor repertorio político y convicciones democráticas. Sus índices de participación social y política en una gama de instituciones pertinentes, de otro lado, es también superior –primero en los brasileños, enseguida en los argentinos–. Veremos ahora cómo la confianza en las instituciones y los sistemas políticos median estos resultados.

LA CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES

A partir de la información del Latinobarómetro sabemos que la desconfianza más que la confianza social es la realidad prevaleciente en la región. Como propusimos en el marco conceptual y hemos venido insistiendo, una premisa general cada vez más extendida es que la confianza social es un atributo de sociedades modernas, en tanto la desconfianza refleja los rasgos de alta segmentación y estratificación social propios de sociedades tradicionales (Putnam, 1993; Knack y Keefer, 1997).

La confianza es un valor de autoexpresión; la desconfianza, una orientación de sobrevivencia.

En efecto, el Latinobarómetro (2003) indica que la confianza social en la región entera se encuentra no sólo limitada sino que ha tendido a descender. El cuadro siguiente muestra los datos para un conjunto de instituciones relevantes.

Lo que observamos es elocuente por sí mismo: entre 1996 y 2003, la población ha disminuido su confianza en la iglesia y en la televisión en 14 puntos; 1 en la policía; 8 en los presidentes, 4 en el gobierno y 6 en las empresas; en 9 en los partidos políticos y en 10 puntos en el Congreso.

Es por demás notable que estas dos últimas instituciones, que pertenecen al ámbito de la democracia, son a las que los latinoamericanos les otorgan menor credibilidad: 11 y 17% respectivamente.

Cuadro 52
América Latina. Evolución de los niveles de confianza, 1996-2003 (en %)

Institución	1996	2003	Disminución
Iglesia	76	62	-14
Televisión	50	36	-14
Policía	30	29	-1
Presidente	39	31	-8
Gobierno	28	24	-4
Compañías	36	30	-6
Partidos políticos	20	11	-9
Congreso	27	17	-10

Fuente: Latinobarómetro (2003).

Con fines ilustrativos, del lado de nuestros obreros, el Cuadro 53 muestra los datos que obtuvimos para instituciones comparables¹²². Y, nuevamente, el hallazgo básico es notable: nuestros obreros tienen más confianza en este conjunto de instituciones que la alcanzada por las sociedades de la región como un todo. Este simple dato confirma que los obreros tienen mayores capitales sociales, asociados a mayor confianza en las instituciones, y ello termina abogando por sus mejores orientaciones de autoexpresión.

¹²² No dispusimos de los datos del Latinobarómetro desglosados por países en este renglón, por lo que la comparación no es, en sentido estricto, válida, desde luego: nuestros obreros en muestra para cuatro países versus los datos para toda la región reportados por el Latinobarómetro. La comparación sólo debe tomarse con los fines de ilustración señalados.

Su confianza en la iglesia es superior en 2 puntos, en la policía en 7, en el Congreso en 28¹²³, en la presidencia en 21, en el gobierno en 24, en las compañías en 16 y en los partidos en 27 puntos, que la reportada por el Latinobarómetro (2003).

Ahora bien, en el Latinobarómetro (2003) aparece que las sociedades tienen más confianza en las instituciones de autoridad, como los militares y la policía, que en las instituciones de representación, el Parlamento y los partidos.

En nuestros obreros, la realidad es diferente. Si tomamos lo expresado respecto de la policía versus los partidos y diputados y senadores, concluimos que refieren más confianza en las entidades de representación política. De ahí que podamos concluir que estamos ante otro punto favorable de sus valores de autoexpresión y sus capitales políticos.

Cuadro 53
Confianza en instituciones comparables, 2003 (en %)

Institución	Obreros que dicen tener alguna o mucha confianza
Iglesia	64
Policía	36
Presidente	52
Compañías	46
Partidos políticos	38
Gobierno	48
Diputados y senadores	45
Sindicatos	63
Maestros	66
Doctores y enfermeras	82

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

EL ÍNDICE DE CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES

Con la información relativa a la confianza que depositan en las instituciones de referencia, más la confianza en los sindicatos ya citada y en dos grupos sociales (maestros y doctores y enfermeras), construimos un “índice de confianza en las instituciones” para nuestros obreros en muestra.

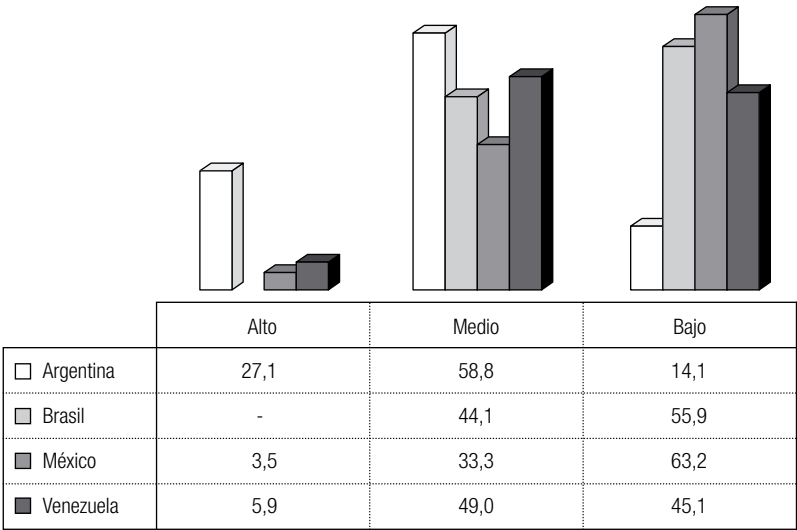
123 Nuestra encuesta no indagó por “confianza en el Congreso” como tal, sino en los diputados y senadores, que aquí se toman como equivalentes a aquel. No analizó por variables como los militares o la TV; en cambio sí lo hizo por otras, como se muestra.

El índice señala que los obreros argentinos obtienen los más altos niveles de confianza; les siguen los venezolanos, brasileños y mexicanos, en ese orden.

Los argentinos se destacan por su elevadísima confianza en las instituciones de la democracia, las de gobierno y autoridad, en grupos sociales como los doctores y enfermeras, y aun en grupos como los empresarios. Sobresale su menor confianza en la iglesia y los sindicatos, y, particularmente, la bajísima confianza que depositan en los docentes. Por ello, y fuera de este último dato, el perfil de confianza argentino sigue un patrón más moderno –de credibilidad en las instituciones relevantes de la vida política, productiva y social y de disminución de la confianza en instituciones más tradicionales, como la iglesia–.

Por lo demás, estos datos comprueban la renovación de expectativas y esperanzas en la democracia y las instituciones políticas que ha generado el gobierno de Kirchner.

Gráfico 32
Índice de confianza en las instituciones (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

Los obreros brasileños concentran mayor confianza en sus sindicatos. En segundo plano, en la iglesia y en grupos sociales, como los maestros y los doctores y enfermeras. Se destaca, por el contrario, su escasa confianza en las instituciones de la democracia, como los partidos y diputados y sena-

dores, y en el gobierno y la presidencia. De otro lado, es de llamar la atención la confianza prácticamente nula que depositan en los empresarios.

La fotografía que emerge es la opuesta a la de los obreros argentinos: un perfil de confianza en instituciones más tradicionales. Igualmente, estos datos relativos a su confianza en las instituciones de la democracia y del Estado pueden responder a la fuerte caída de expectativas que se experimentó durante el último año de gobierno del presidente Cardoso –año en que se aplicaron las encuestas en este país–.

Cuadro 54
Nivel de confianza en instituciones y grupos familiares*, 2003 (en %)

	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Iglesia	41,00	68,70	82,70	63,60
Gobierno	89,30	21,60	29,30	51,60
Policía	89,30	14,00	17,60	24,80
Presidencia de la República	80,80	33,40	35,80	56,70
Diputados y senadores	97,60	23,50	15,90	41,80
Empresarios	66,20	2,10	55,10	62,50
Partidos políticos	91,70	28,60	18,10	11,50
Sindicatos	39,00	92,50	39,70	81,60
Maestros	9,40	88,00	85,20	79,60
Doctores y enfermeras	82,10	75,00	87,70	80,60

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Personas que señalaron confiar algo o mucho en individuos e instituciones de la lista.

En el caso mexicano, los datos y las implicaciones son muy similares a las del caso brasileño. Un perfil tradicional de depósito de la confianza, con tres puntualizaciones: una confianza mucho más alta en la iglesia, más disminuida en los sindicatos, y más desarrollada en los empresarios. Apenas si es necesario decir que este último dato, la confianza en las empresas, es la variable que ejerce un contrapeso dentro de esa fisonomía tradicional.

Estos datos, de alguna manera, pueden reflejar también la evolución de la situación política en México: una caída de las expectativas sociales generadas por el presidente Fox debido al congelamiento económico vivido durante su gobierno y un cuestionamiento creciente de la funcionalidad de las instituciones de la democracia.

El caso venezolano muestra una mezcla muy peculiar de los otros tres países. Existe una confianza elevada en instituciones tradicionales como la iglesia y los sindicatos y en grupos de alta familiaridad como

los maestros y los doctores y enfermeras. Se encuentra una confianza importante, de mayoría simple en unos casos, pero mayoría al fin, en instituciones del Estado y productivas, como la presidencia, el gobierno mismo y los empresarios. En cambio, las instituciones de la democracia reciben poca confianza, dramáticamente baja inclusive en el caso de los partidos políticos.

Por lo demás, los datos puntuales respecto de las instituciones del Estado y de la democracia de los obreros venezolanos de alguna manera pueden reflejar la realidad de división político-social –de opiniones, creencias y confianzas–, producida por el gobierno del presidente Chávez. Por último, no se debe perder de vista la muy baja confianza otorgada a los partidos políticos –que es la menor de los cuatro países–.

EN CONCLUSIÓN: LA CONFIANZA INSTITUCIONAL Y LOS SISTEMAS POLÍTICOS COMO DETERMINANTES DE LOS CAPITALES SOCIALES Y POLÍTICOS

La confianza en las instituciones es un buen predictor de los capitales sociales y políticos de los obreros, tal y como anticipó nuestro modelo de análisis. De uno a otro país, nuestros obreros tienen más confianza en las instituciones sociales y políticas relevantes, y en particular en las organizaciones políticas y de la democracia, que los niveles que alcanzan el resto de sus sociedades.

Incluso una buena parte de los diferenciales en los capitales sociales y políticos que localizamos entre unos obreros y otros se explica por esta confianza. Los obreros argentinos, que ostentan el mayor capital político, y los obreros mexicanos, que tienen el menor capital político, presentan el mayor y el menor índice de confianza, respectivamente. Los obreros de mayor capital social colectivo (y los sindicatos son situados aquí como parte de los capitales sociales), los brasileños, son los que más confían en los sindicatos. Los de mayor CO, venezolanos y mexicanos, confían considerablemente en los empresarios; no obstante, sobre esto los argentinos presentan un caso atípico: confían altamente en los empresarios, pero no cobran CO.

Los sistemas políticos y sus resultados contribuyen a explicar los matices y las diferencias de país a país que adquieren los capitales sociales y políticos y los niveles de confianza.

Los obreros argentinos muestran una mayor confianza en las instituciones de la democracia, lo que parece estar relacionado con las expectativas sociales de reencuentro y gobernabilidad que despertó el gobierno de Kirchner luego de la parálisis, crisis e ingobernabilidad del país que siguieron a la caída del gobierno de De la Rúa. Los brasileños y mexicanos expresan desconfianza en las instituciones políticas, los partidos, diputados y senadores, y en el gobierno y la presidencia.

En el caso brasileño, ello parece relacionarse con el desencanto con que fue despedido el gobierno de Cardoso. Pero no sólo eso; por una parte, los obreros brasileños crecieron al margen de los partidos e instituciones hegemónicas, hasta fundar y hacer crecer su propia institución política hegemónica (el PT). Por otra, los mayores capitales políticos y tendencias de participación social de los brasileños se relacionan con la politización histórica del movimiento obrero. Como ya notamos antes, en la medida en que el sistema político y el SRI marginalizaron a los sindicatos y los colocaron en una posición de desventaja en los lugares de trabajo, estos buscarían y encontrarían en la arena política y social mecanismos de compensación de poder que la relación industrial no les ofrecería.

En tanto en el caso mexicano, la baja confianza en las instituciones políticas y del Estado parece cifrar un directo reproche a los malos resultados traídos por la democracia y la transición del presidente Fox. En este sentido, un dato es elocuente: nos referimos al creciente abstencionismo que viene presentándose en los procesos electorales del país. De otro lado, los bajos capitales políticos de los mexicanos aparecen claramente relacionadas con su brevísima tradición democrática, pues no se puede ignorar que es el último país de América en acceder a un sistema real de competencia y alternancia política. En igual sentido se explicarían las limitaciones de sus redes de participación y acción social: el Estado corporativizado e integrativo mexicano no permitió, mucho menos promovió, la organización y participación social de grupos de interés ajenos a sus controles.

Los venezolanos, en fin, dividen sus opiniones respecto de las instituciones del Estado, como la presidencia y el gobierno, y expresan un gran desencanto con los partidos políticos, signando la realidad de división, parálisis y enfrentamiento que ha precedido al gobierno de Chávez. La desilusión con los partidos políticos, por lo demás, refleja bien la caída del Estado integrativo y hegemónico que condujo al país, bajo las siglas de AD y COPEI, en las últimas décadas.

CONFIANZA EN LA CONDUCCIÓN GUBERNAMENTAL

En los cuatro casos hemos presumido que la confianza expresada en torno a las instituciones del Estado como la presidencia y el gobierno puede estar asociada a la situación económica y política que han seguido los países, y a la conformidad o disconformidad de expectativas que experimentan los ejecutivos. Una variable relacionada dirigida a permitirnos ver mejor el alcance de dicha asociación cuestionó sobre si se puede confiar en que la gente que conduce el país hará las cosas correctamente.

Cuadro 55
Confianza en quienes dirigen el país, 2003 (en %)

	Argentina	Brasil	México	Venezuela
"En general se puede confiar en que la gente que conduce el país hará las cosas correctamente"	72,30	58,80	41,90	45,40

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

El Cuadro 55 permite advertir que los obreros argentinos, en efecto, guardan altas expectativas sobre la conducción gubernamental de su país; brasileños y mexicanos exhiben una expectativa futura que supera su confianza presente en el gobierno y la presidencia, y los venezolanos se acercan a empatar una y otra. Digamos que en el caso brasileño hay una lógica más precisa. Al momento de levantar la encuesta, Lula ya había sido elegido presidente, de manera que los obreros nos estaban revelando en este apartado el porqué de sus expectativas futuras.

La relación "situación económico-política/confianza en las instituciones del Estado", pues, ahí se encuentra, pero no sigue un curso lineal ni se mueve en proporciones definidas.

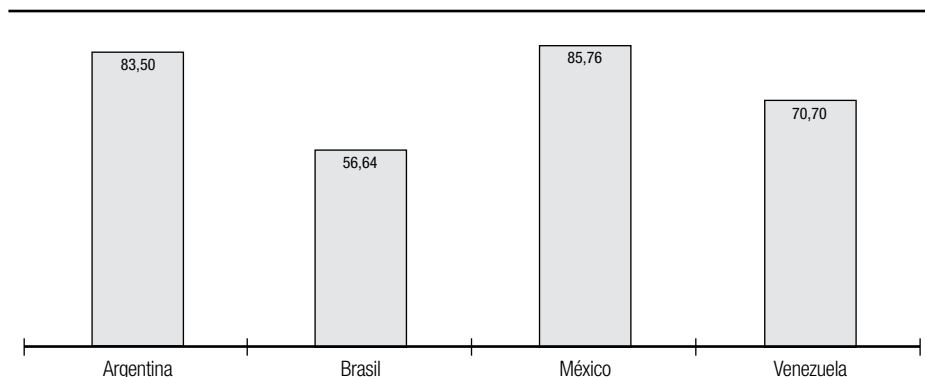
LA CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES Y LA CORRUPCIÓN

Interrogamos sobre la proporciones de corrupción que los obreros perciben en los funcionarios de gobierno. Recordemos que el Latinobarómetro (2003) encuentra que la confianza en las instituciones aumenta conforme crece la percepción social de que se hacen progresos en reducir la corrupción. ¿Se cumple esta relación en el caso de los obreros? Nosotros no indagamos por las percepciones sobre progreso en el combate a la corrupción, sino por la corrupción existente percibida. De manera que la comparación no es enteramente válida, sino sólo indicativa. El Gráfico 33 exhibe los resultados.

Antes que nada, lo que merece subrayarse es la muy alta y extendida percepción de que los funcionarios son corruptos. En este punto, la opinión de nuestros obreros no es esencialmente diferente de la que guardan sus sociedades sobre el tema.

Para Transparencia Internacional (TI, 2003), es oportuno señalarlo, los países de América Latina y el Caribe aparecen dentro de las sociedades con mayores índices de corrupción (CPI) que, como se sabe, está construido sobre muestras de percepciones. En la escala de 1 a 10 del CPI, fuera de Chile y Uruguay, nuestros países aparecen reprobados –esto es, con índices menores a 5 puntos–. El puntaje para las cuatro naciones de este estudio es: Brasil, 3,9; México, 3,6; Argentina, 2,5; y Venezuela, 2,4.

Gráfico 33
Proporción de funcionarios públicos corruptos* (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Se indica cuántos de cada cien funcionarios públicos en el país son corruptos, según la percepción de los obreros en las muestras.

Lo que nuestro estudio localiza es que los obreros argentinos y mexicanos son los que denuncian más corrupción; refieren que más del 80% de los funcionarios públicos son corruptos. Les siguen los venezolanos, que colocan al 71% de funcionarios públicos como corruptos, y en último término los brasileños, quienes ubican al 57%. Si comparamos estos datos con los de TI (2003), podemos concluir que los obreros venezolanos –la sociedad de mayor corrupción en el CPI– aparecen subvalorando el nivel de corrupción de sus funcionarios. En este razonamiento, los obreros de los otros países presentan percepciones que corresponden a los datos de TI (2003).

Por otro lado, nuestros datos indican que la relación “percepción de corrupción/confianza en las instituciones del Estado” no se cumple en el caso de nuestros obreros, o se cumple de manera distinta a como lo identifica el Latinobarómetro (2003). Por ejemplo, la muy extendida idea entre los obreros argentinos de que los funcionarios son corruptos no parece disminuir su alta confianza en las instituciones de gobierno. A la inversa, en el caso brasileño, la menor idea obrera de que los funcionarios públicos son corruptos no parece llevarlos a aumentar su nivel de confianza en las instituciones de gobierno.

Esto nos lleva a postular que la confianza en las instituciones no se determina en nuestros sujetos de estudio por preceptos de una moralidad relacionada con la ética de la transparencia.

Por otra parte, ¿nuestros obreros favorecen la corrupción o escapan a ese cáncer social que, extendida y ampliamente, se anida en las

sociedades latinoamericanas? Nosotros formulamos una pregunta al respecto. Sus resultados aparecen a continuación.

Cuadro 56
Acuerdo con alguna forma de corrupción* (en %)

	Argentina	Brasil	México	Venezuela
"Sobornar a un funcionario o agente público para evitar problemas u obtener las cosas que uno quiere"	92,70	93,50	93,50	2,10

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Personas que refieren estar de acuerdo o muy de acuerdo.

Resultados para la perplejidad, realmente. ¡Argentinos, brasileños y mexicanos nos están diciendo contundentemente que favorecen la corrupción! Los venezolanos se colocan exactamente en la posición opuesta, ¡a pesar (¿o quizá por ello?) de que su sociedad es la más corrupta de las cuatro de acuerdo con el CPI!

En este punto, en consecuencia, argentinos, brasileños y mexicanos ofrecen una faceta que atenta contra sus mejores capitales políticos y sociales. Porque, ¿no es acaso la carencia de una ética de la transparencia y de apego a las leyes una de las facetas que mejor retratan la tradicionalidad?

Acaso por este mismo motivo, las percepciones sobre el progreso contra la corrupción en los funcionarios públicos no contribuyen a alterar la confianza en las instituciones, como se exhibe mejor en el caso brasileño. ¿Cómo podría ser de otra forma si los sujetos sociales mismos comparten y son parte de la corrupción?

LA CONFIANZA INTERPERSONAL, LA UNIDAD SOCIAL, LOS ÓRDENES DE LA CONFIANZA Y SUS DETERMINANTES

LA CONFIANZA INTERPERSONAL

Analicemos ahora la confianza interpersonal, en la idea de profundizar en su comprensión y en el entendimiento de sus relaciones con los otros capitales sociales. En el Latinobarómetro (2003) aprendemos que la confianza interpersonal –la idea de que se puede confiar en la mayoría de las personas– ha disminuido del 20 al 17% en estos seis años. Tenemos, pues, que menos de dos de cada diez personas confían en otros; mientras en los países desarrollados de seis a ocho personas expresan confianza interpersonal. En el caso de nuestros obreros, encontramos que el 48% –agregando los cuatro países– refiere que se puede confiar en la mayoría de las personas.

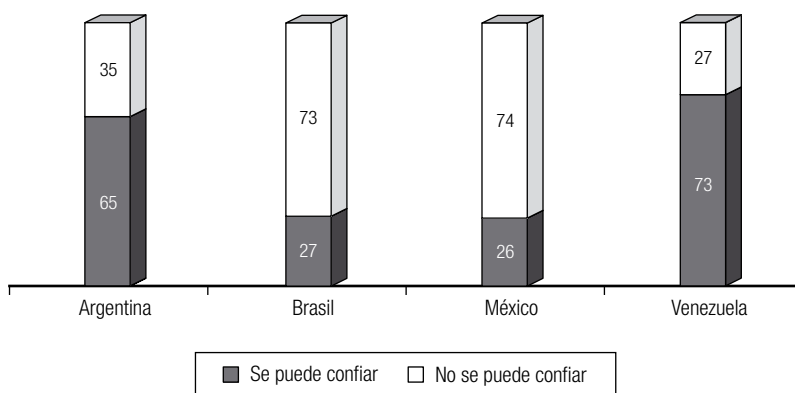
La confianza interpersonal de nuestros obreros es superior en 31 puntos a la que localiza el Latinobarómetro. Restringiendo el análisis

a los países de interés, los datos expresan que los obreros argentinos tienen 48 puntos más de confianza interpersonal que la que exhibe el resto de su sociedad; los brasileños, 23; los mexicanos, 7, y los venezolanos 60 puntos más.

Ahora bien, lo que observamos es que la confianza interpersonal es alta en Venezuela y Argentina, y baja en México y Brasil. Y lo destacable es que estos datos se corresponden con los del “índice de confianza en las instituciones”. Es decir, se corresponden con un índice en donde los mejores datos, de mayor a menor, fueron para Argentina, seguida de Venezuela, Brasil y México.

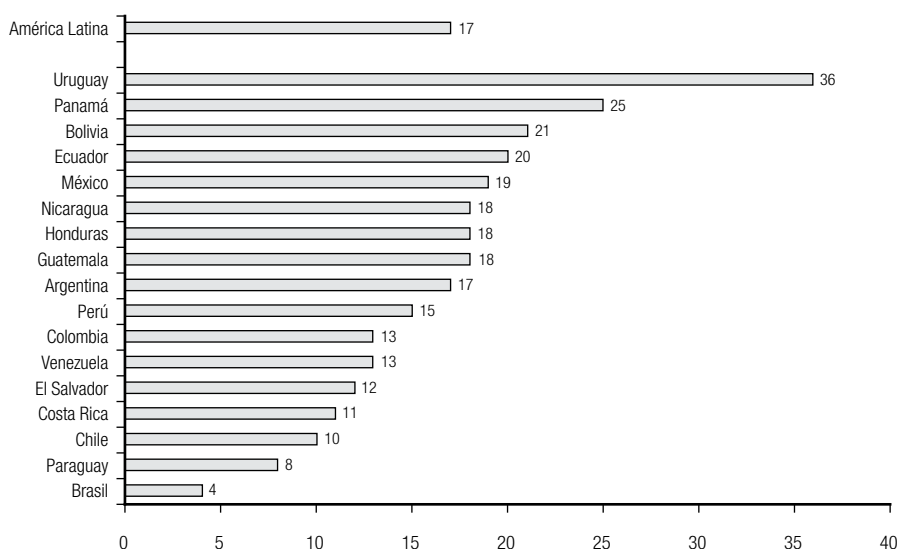
De esta manera, nuestra lectura más exacta debe afirmar que en el caso de nuestros obreros se cumple la existencia de un mecanismo reforzador o inhibidor, según sea el caso, entre los niveles de confianza en las instituciones y grupos sociales relevantes y los niveles de confianza interpersonal. Pero, asumiendo que tal mecanismo existe, ¿opera en ambas direcciones o en una sola? Si es así, ¿en cuál?

Gráfico 34
Nivel de confianza interpersonal (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

Gráfico 35
América Latina. Confianza interpersonal*. Totales por país, 2003 (en %)



Fuente: Latinobarómetro (2003).

* Personas que señalaron que se puede confiar en la mayoría de las personas.

Un cruce entre el “índice de confianza en las instituciones” y el reactivo relativo a la confianza interpersonal brinda la respuesta. De los 33 obreros que manifiestan un índice alto de confianza en las instituciones, el 64% posee confianza interpersonal. En cambio la relación inversa no se cumple. De los 169 obreros que poseen confianza interpersonal, sólo el 12% tiene un índice alto de confianza en las instituciones. Es decir, lo que venimos a aprender es que la confianza en las instituciones se asocia con la confianza interpersonal, y la jala positivamente. En tanto, la confianza interpersonal no impacta significativamente en la confianza en las instituciones.

La conclusión aquí tiene un giro práctico ineludible. Para promover la confianza entre las personas debemos fomentar primeramente la funcionalidad, el valor y la credibilidad de las instituciones.

Cuadro 57
Cruce de índices: confianza y confianza interpersonal

Se puede confiar en la mayoría de las personas	Índice de confianza	Alto	Medio	Bajo	Total
No		12	70	96	178
Sí		21	84	64	169
Datos perdidos*		-	3	10	13
Total		33	157	170	360

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Se refiere a datos que durante el cruce de índices el cómputo estadístico no logra clasificar. Ello se explica porque se cruzan una dimensión de tres celdas (el Índice de Confianza) con otra de dos celdas (relativa a la confianza interpersonal).

LA UNIDAD SOCIAL

Nuestra evidencia mostró que los obreros argentinos y venezolanos exhiben la idea de una mayor unidad, solidaridad y apoyo en sus comunidades. En tanto, los obreros de México y Brasil se quedan en grados bajos de unidad –bajísimos en el caso mexicano–. Entonces señalamos que no existe una relación clara, en particular en el caso brasileño, entre los índices de participación política y social, y esta unidad comunitaria percibida.

Aquí postulamos que la unidad, solidaridad y apoyo comunitario percibido se relacionan más bien con la confianza en las instituciones. De este modo, uno esperaría que a mayores niveles de confianza institucional existan mayores grados de unidad comunitaria, expresada en formas definidas de solidaridad y apoyo. Y a la inversa, a menores niveles de confianza institucional, menores grados de unidad social.

Si observamos con detenimiento, la relación se cumple: la unidad social percibida se corresponde con un índice de confianza en las instituciones en donde los mejores datos, de mayor a menor, fueron para Argentina, seguidos de los de Venezuela, Brasil y México.

Por lo tanto, la confianza en las instituciones es el elemento rector de los capitales sociales de nuestros obreros: condiciona sus niveles de confianza interpersonal y se asocia con las percepciones de unidad, solidaridad y apoyo comunitario.

LOS RANKINGS DE CONFIANZA

Completemos el análisis apuntando que el Latinobarómetro (2003) nota que la confianza social en la región es más elevada hacia aquellos grupos que se han visto o conocido –lo que define como “confianza de contacto visual”. Así, la confianza en grupos como los bomberos (64%),

las personas que trabajan con uno (59%) y los vecinos (50%) aparece con niveles mucho más altos que aquella depositada en las instituciones de la democracia. Este hecho también es válido para nuestros obreros. Nosotros no incluimos reactivos relativos a esos grupos, pero los introdujimos respecto a doctores y enfermeras (82%) y a maestros (66%) –quienes, con certeza, cumplen con la característica de ser grupos “que se han visto o conocido”. Pues bien, en nuestra muestra tales grupos también aparecieron con los más altos niveles de confianza.

Empero, es de observarse que la distancia de estos niveles de confianza obrera respecto de la confianza en las instituciones de la democracia, como el Parlamento y los partidos, no es tan pronunciada.

El Latinobarómetro (2003) establece el siguiente *ranking* (órdenes) de confianzas para la región. En orden de importancia:

- la confianza de contacto visual;
- la confianza en el presidente y los gobiernos;
- la confianza en las instituciones de la democracia;
- la confianza interpersonal.

En el caso de nuestros obreros, los órdenes de confianza son diferentes:

- la confianza de contacto visual (en donde se incluirían grupos como los señalados, más la iglesia, la policía y la televisión);
- la confianza en entidades laborales (aquí incluimos a los sindicatos y las empresas. En el caso de los sindicatos, estos reciben una confianza de nuestros obreros (63%) que por sí sola supera la media que obtienen los grupos de contacto visual).
- la confianza en el presidente y los gobiernos;
- la confianza interpersonal;
- la confianza en las instituciones de la democracia.

En resumen, nuestros obreros no sólo poseen mayores índices y niveles de confianza en las instituciones, en las personas y en sus interacciones que el resto de sus sociedades, sino que esta cobra sesgos muy marcados relacionados con su identidad laboral y sindical. Son datos que hablan con otros argumentos del mismo tema que nuestra investigación ha ido decantando: las identidades colectivas de nuestros obreros calificados persisten y cruzan de muchas maneras sus percepciones e interacciones sociales y políticas.

Sus niveles de confianza interpersonal y en sus entidades laborales, por otra parte, expresan y refuerzan la realidad de que constituyen

actores sociales más modernos, con capitales sociales apreciables. Son perspectivas producto de sus orientaciones laborales y políticas, que adquieren mayor relieve habida cuenta del concierto dramático de limitaciones materiales y subjetivas que vive el resto de sus sociedades.

Son perspectivas que confirman que la democracia y las instituciones de la democracia poseen y deben poseer un soporte mayor en estos sujetos.

LOS DETERMINANTES DE LA CONFIANZA

El Latinobarómetro afirma que “el determinante de las confianzas es el grado de conocimiento”. Esto se relaciona con que “la gente tiende a tener gran confianza en aquellos a quienes tiene cerca”, y de allí concluye que “estamos a la luz de una sociedad con altos niveles de discriminación y estratificación de sus confianzas”. Es decir, la gente confía en las redes organizativas en que participa y desconfía de aquellas en las que no interviene, a las que ve “como redes de privilegios y exclusión”. Sigue una lógica estructuralista en la que los pobres confían en los pobres pero no en los empresarios; estos confían en ellos pero no en los pobres, etc. (Latinobarómetro, 2003: 23-25). Esta explicación se acerca en apariencia a nuestro hallazgo de que la participación jala las percepciones positivas. Hasta aquí estamos de acuerdo; empero, se requiere de una mayor elaboración que aleje cualquier versión reduccionista sobre estas realidades sociales.

El Latinobarómetro (2003) pone como variable explicativa de la confianza el nivel de conocimiento. Nuestro punto de vista es diferente: si el conocimiento fuera un factor determinante, los índices de confianza en los presidentes de Latinoamérica, por ejemplo, hace tiempo serían elevados –y no tan bajos y en tendencia decreciente como los observamos–. Finalmente, todos, de alguna manera, conocen o creen conocer a su presidente (la argumentación que sigue a continuación explica mi postura), y la verdad es que ello dista mucho de haber derivado en una mayor confianza social en esa institución. Estamos urgidos, pues, de una interpretación más comprensiva.

La gente deposita su confianza en aquello que tiene credibilidad ante sus ojos y que proviene de entidades o personas cuyas acciones les resultan congruentes, poseen un valor y se acercan a sus identidades y/o a las metas y necesidades de ellas. Como advierte la teoría de atracción y recompensas, la credibilidad la obtienen las entidades y personas cuya conducta ha sido recompensante para los demás. Luego, estos demás, les otorgan su confianza.

En este análisis, la proximidad (Katz y Hill, 1958) –que sería el factor de conocimiento señalado por el Latinobarómetro (2003)–, la funcionalidad de las interacciones (Arkin y Burger, 1980) y la mera

exposición (Bornstein et al., 1989) serían factores de facilitación y mediación en la creación de gusto-confianza, pero no factores determinantes.

En consecuencia, si las sociedades latinoamericanas confían más en las entidades de contacto visual no es precisamente por su conocimiento sino porque, al conocerlas, pueden distinguir cuáles les resultan creíbles, honestas, competentes e inspiradoras¹²⁴ de alguna manera. Y si son creíbles, a su vez, es porque esas poblaciones las asocian con eventos y experiencias recompensantes, que incluyen utilidad (elección racional) y valor (isomorfismo de identidades). Los bomberos, los maestros, los doctores y enfermeras han llevado a la vida de los latinoamericanos eventos recompensantes (útiles y valorables) y tienen, en ese sentido, su credibilidad.

Nuestros obreros confían más en sus sindicatos y en ciertas instituciones, así como en sus interacciones personales, porque sus experiencias han resultado más gratificantes y significativas en su interacción con ellos. Y, de igual modo, en sentido opuesto: la baja confianza social en la región en instituciones como la presidencia, los partidos y el Congreso refiere entonces a un hecho más elemental y contundente: su relación –proximidad, interacción y exposición con ellas– no ha sido gratificante para la población; no ha producido las recompensas, valores y satisfactores que la gente espera; ni se ha mostrado en la experiencia real de cada quien como las entidades honestas, competentes e inspiradoras que han de llevar aportes a sus vidas.

En igual sentido, no parece cumplirse la premisa de que la gente confíe y desconfíe a partir de reacciones que siguen un bloque de ocupaciones, grupos o segmentos sociales –pobres confiando en pobres, ricos en ricos, unos contra otros, etcétera–. Esto es tanto como una simplista versión estructuralista que subsume a los individuos bajo su circunstancia material –es decir, un individuo pobre hace isomorfismo con los pobres, luego confía en ellos porque su circunstancia material hace converger sus visiones, etcétera–. Una idea de construcción social, enfaticemos, resulta más fecunda en este sentido: la convergencia de identidades no es un hecho social dado; es una realidad social que se construye y se descubre en cada circunstancia como producto de las interacciones entre actores y sistemas.

De este modo, la realidad de dualidades no es lo que se muestra en nuestros obreros o, si se prefiere, no en todos los casos. Si analizamos, por ejemplo, a partir de utilizar la dupla empresarios/sindicatos obtenemos resultados muy diferenciados. Brasil es el único caso en que

124 Honestidad, competencia e inspiración son los tres factores que, de acuerdo con O'Keefe (1990), se agrupan para formar y explicar la credibilidad.

se cumpliría un curso de confianza a partir de filiaciones grupales o de segmento de clase; se confía tanto en los sindicatos como se desconfía de los empresarios. Pero en Argentina y México se confía más en los empresarios que en los sindicatos. Y en Venezuela, si bien los obreros confían más en los sindicatos –y de hecho lo hacen con gran énfasis–, no se distancian por ello de su confianza en los empresarios.

Este mismo resultado se corresponde con lo que antes vimos acerca del CS y el organizacional-empresarial.

En conclusión, con excepción del caso de Brasil, las expresiones de confianza de los obreros no siguen un patrón de dualidades sino de paralelismos y mecanismos diversos de reforzamiento e inhibición, en los que las recompensas –la utilidad– y los isomorfismos de identidades, a partir de la obtención de satisfactores y valores que la gente espera juegan la parte central en la formación de credibilidad.

Por otro lado, el Latinobarómetro (2003) encuentra que la población calificó la “igualdad de trato para todos” como el factor más importante para confiar en las instituciones. El hallazgo es impecable, pero sospechamos que el resultado tiene un sesgo en las opciones que le fueron presentadas a los entrevistados¹²⁵. Por una parte, desde hace tiempo, Adams (1965) en su teoría de la equidad demostró que la motivación de las personas es una función de la “equidad percibida” en las recompensas que se obtienen dada una cantidad de esfuerzo determinado comprometido en una dirección. De este modo, la igualdad de trato es en realidad una variable dependiente de la justicia percibida, y una y otra remiten de nuevo al lugar de las utilidades-recompensas en las interacciones sociales, y a los isomorfismos-confianzas depositados en personas e instituciones.

En consecuencia, es muy posible que de presentar a los entrevistados la opción simple de “que entreguen buenos resultados” frente a la pregunta de qué es más importante para confiar en las instituciones, el resultado se cargaría en esta dirección.

Es momento de profundizar en las implicaciones de estas utilidades e isomorfismos.

LOS CAPITALES SOCIALES Y POLÍTICOS, LA ELECCIÓN RACIONAL Y LOS ISOMORFISMOS DE IDENTIDADES EL ALCANCE DE LAS REDES SOCIALES

Señalar las fortalezas y los avances de los capitales sociales y políticos de los obreros no debe llevarnos a minimizar sus limitaciones. Porque aquí es preciso subrayar que los obreros participan limitadamente en

¹²⁵ Otras opciones incluyen el cumplimiento de promesas, admisión de responsabilidad, respuesta a necesidades, entrega de información, etcétera.

política y pertenecen más desigual y estrechamente a una gama de instituciones sociales. Si como teorizan diversos autores (Opp, 1988; Dixon y Roscigno, 2003) la participación social es función de las redes en las que los individuos están inmersos, entonces nos encontramos frente a un círculo perverso que atrapa a nuestros actores sociales. Redes limitadas significan poca participación, y poca participación reproduce un marco empobrecido de redes de interacción individual y organizacional.

Partimos de suponer que esas instituciones existen. Y, efectivamente, sí existen. Pero nada hemos dicho o sabemos de sus alcances y extensión operativa. Es decir, de hasta dónde llegan sus estructuras y lazos organizativos, y si unos y otros están al alcance de nuestros sujetos de estudio. Los sindicatos existen y están al alcance de los obreros; los partidos y la responsabilidad de votar ofrecen la misma posibilidad; las iglesias y los clubes deportivos, tradicionalmente en nuestra región, están al alcance de la mano. Pero, ¿cuántas asociaciones profesionales, ambientales o aun de vecinos existen y poseen estructuras y metas a las que los obreros puedan acceder?

El bajo índice de participación nos habla, en suma, de que existe una oferta y una extensión de opciones organizativas que están ahí, pero que son grandemente constreñidas; perviven acotadas dentro de aquel círculo perverso. Y descubre también que esta oferta de redes sociales más modernas (como las organizaciones de derechos humanos o ambientales), al lado de la oferta más tradicional de organismos, como los partidos políticos, está compuesta por entidades que aún no difunden, no representan, algo de “consecuencia” (Melucci, 1985) con la que los obreros puedan conectarse y alterar sus cálculos y racionalidades sobre las ventajas de formar, participar y actuar en ellas.

Es la organización y participación social, más que la política, el problema. No debemos perder de vista que el “índice de participación social y política” lo construimos con el listado de nueve organizaciones sociales, más los reactivos relativos a la asistencia a las urnas y sobre la militancia partidista. Hay que subrayar que, fuera de la intervención en sindicatos y en instituciones tradicionales como las iglesias y las asociaciones deportivas, es grandemente limitada la concurrencia en otro tipo de organizaciones sociales. La realidad de estos indicadores, más que la participación política, comprensiblemente llevó hacia abajo el índice de participación.

¿Qué podemos decir además para explicar estos niveles de participación? En otras palabras, ¿cómo entender mejor estas limitaciones en la participación organizada, política y social, de los obreros?

LOS ISOMORFISMOS VALORATIVOS Y EL EJERCICIO DE LA VOZ

Afirmábamos que si los obreros no participan mayormente más que en organizaciones tradicionales, y aun en partidos políticos –habida cuenta de que sólo los brasileños escapan a una reducida militancia– es porque estas no representan algo de “consecuencia” para ellos. Y si ello no ocurre es porque, precisamente, tales organismos e instituciones están lejos de crear o representar un isomorfismo o convergencia de identidades entre sus propias estructuras y metas y las de los obreros. Sin tales convergencias de identidades a la manera prevista por Snow y McAdam (2000), no hay articulación de proyectos, no hay interacciones sociales, no hay ideas de destino común.

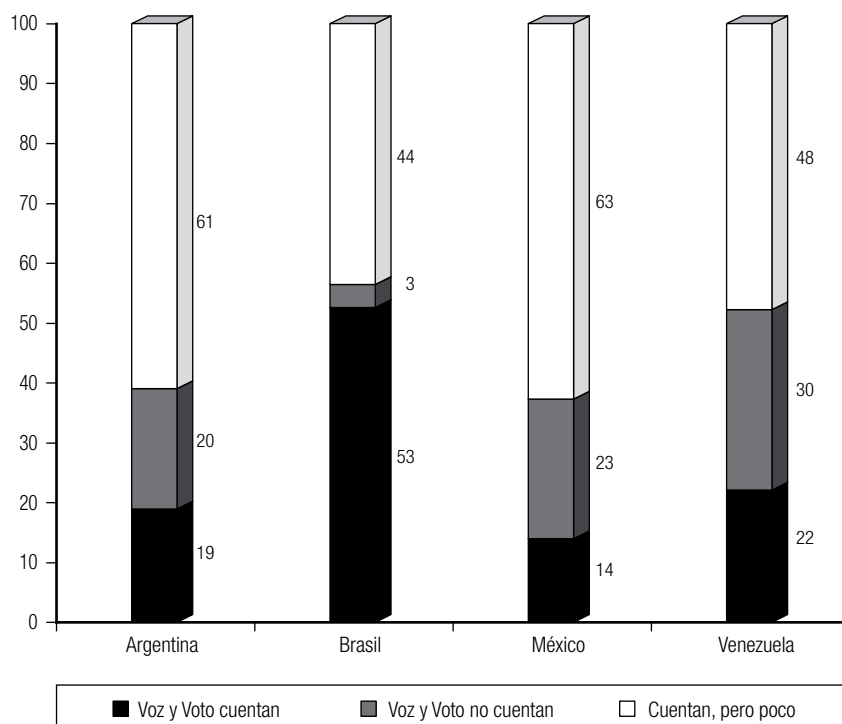
Las conductas sociales y las identidades colectivas de los más de los obreros son en gran medida ajenas a estas entidades políticas y sociales. Estamos frente a oportunidades perdidas de recreación y reconstrucción social a partir de los marcos de referencia y acción que pueden surgir cuando los organismos sociales existen y representan algo significativo para los actores.

Aquí resulta útil recuperar el modelo de Hirschman (1970) de “voz, salida y lealtad” (VSL), y el de Farrell (1983) de “VSL y negligencia”. Recordemos que, para estas perspectivas las personas hacen ejercicio de la voz y eventualmente de la lealtad organizativa en función de sus percepciones respecto al impacto que puedan tener tales ejercicios en la modificación de su entorno.

Una pregunta que formulamos se dirigió a captar claramente este significado de la voz y la acción en las urnas. ¿Qué se cree? ¿La voz y el voto cuentan y pueden marcar alguna diferencia; no cuentan para nada; o cuentan poco, pues es escaso lo que se puede lograr?

Los resultados se exhiben en el Gráfico 36 y muestran una gran coherencia. Brasil, el país con los obreros de mayor índice de participación, refleja esa convicción de la importancia de la voz y la acción del voto; “estos pueden hacer la diferencia” declararon los más (el 53%) de los obreros brasileños consultados. Sólo el 3% no le atribuye ningún valor.

Gráfico 36
Percepción sobre los efectos de la participación en la política* (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* La pregunta fue: "¿Qué opinas de tu participación en la vida política?".

En el otro extremo, el de los obreros mexicanos y venezolanos –los de menor índice de participación–, entre el 23 y el 30% de ellos mostraron la opción de la salida y la negligencia como preferencia. Son los que resolvieron que su voz y su voto no cuentan para nada, y optan, pues, por la opción de la pasividad, la indiferencia, el alejamiento, la abstención.

Otro es el caso de los que creen en su voz, pero le atribuyen un impacto limitado. Son los que optan por señalar que “la voz y el voto cuentan, pero es poco lo que se puede lograr”.

Son muchos en esta posición, incluso entre los obreros brasileños y argentinos. Así, entre el 44 y 63% en los cuatro países le atribuyó este valor limitado a su voz. Se entiende que el problema con esta postura es que desde ahí es más posible alejarse de los vértices de la voz y la

lealtad como ejercicio de compromiso social y ciudadano, al igual que es posible distanciarse de los valores de autoexpresión que se poseen.

LA PARTICIPACIÓN MÁS IMPORTANTE QUE LA PERCEPCIÓN

Un cruce del índice de participación con la variable relativa a estos voz y voto percibidos arroja otro filón de realidad que conviene retener.

Cuadro 58
Percepción de la participación en la vida política (IPSP), 2003

IPSP \ Percepción	Alto	Medio	Bajo	Total
Alto	9	26	47	82
Medio	11	53	125	189
Bajo	2	17	55	74
Total	22	96	227	345

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

Nota: La percepción de la participación en la vida política se calificó como alta, cuando el obrero estimó que su voz y voto cuentan en su comunidad, y baja cuando creyó que no cuentan para nada. En el nivel medio quedan los que afirmaron que la voz y el voto cuentan, pero es poco lo que se logra.

Lo que encontramos es que quienes cuentan con un índice de participación alto, tienen una visión positiva de su voz y su voto –por ejemplo, vemos que multiplican por cuatro a los que creen que su voz y su voto no cuentan para nada–. En cambio, los que tienen una visión positiva de su voz y su voto no necesariamente desarrollan altos niveles de participación social y política –por ejemplo, de los 82 obreros que tienen una visión positiva de su voz y su voto, el 57% no cobra más que un índice bajo de participación–.

El resultado no desmiente la asociación entre convicción de voz y voto/participación social y política. Lo que sí nos dice es que la participación jala más las convicciones, y no a la inversa.

Esto es una confirmación más del valor de las redes sociales y la participación en la formación y reconstrucción de las visiones colectivas, que hemos venido enfatizando, y que es teorizado por alguna cantidad de cientistas sociales. En palabras de Sabel, la participación como expresión de luchas y acomodos diversos puede terminar por transformar las visiones del mundo de los segmentos obreros. Esto es lo que observamos: la participación otorga voz; y la voz y la participación tornan positivas las percepciones de la utilidad de participar.

LA PARTICIPACIÓN Y LA UTILIDAD

Un asunto conexo que indagamos en esta búsqueda de explicaciones es el relativo a la utilidad que unos obreros y otros atribuyen a los orga-

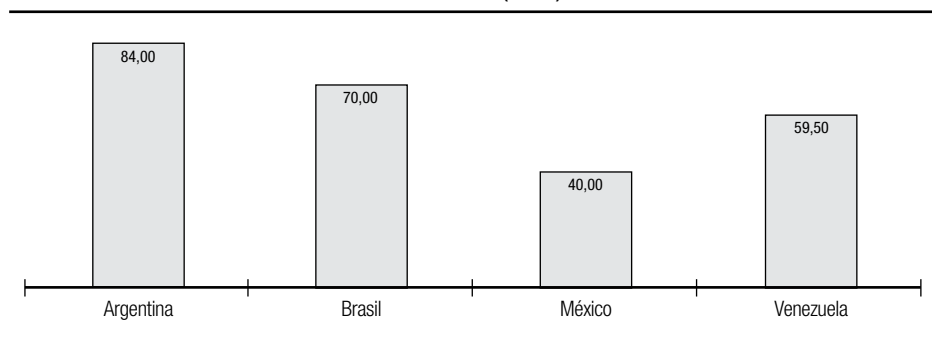
nismos políticos y sociales. Esta está en la base de la elección racional. Si el postulado neoclásico de maximización de utilidades que guía las conductas sociales tiene poder explicativo, uno esperaría que a mayor utilidad percibida en los organismos políticos y sociales correspondieran casos de mayor participación. Y a la inversa. Pues bien, ¿existe una experiencia práctica tal con los organismos políticos y sociales en términos de utilidad al alcance de los obreros que ayude a explicar su participación?

Indagarlo correctamente requiere basarse en la experiencia de cada quien; por ese motivo cuestionamos sobre la utilidad que los entrevistados atribuyen a los organismos políticos y sociales de conformidad con la experiencia de unidad y desarrollo de sus comunidades.

El resultado presenta realidades que se ajustan al modelo de maximización de utilidad y otras que escapan a él. Los números muestran que los obreros argentinos, los brasileños y los venezolanos en su mayoría poseen una idea positiva de la utilidad de esos organismos; no así los mexicanos. Empecemos por este último caso.

Gráfico 37

Los partidos políticos y organismos sociales como promotores de unión y desarrollo en la comunidad* (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las encuestas aplicadas en cada país.

* Personas en cada país que señalaron que los partidos políticos y las organizaciones sociales han servido para unir a la comunidad y promover su desarrollo.

El modelo de maximización se ajusta a la correspondencia entre el bajo índice de participación de los mexicanos y el hecho de que los menos resolvieron que los partidos y organismos sociales han realizado una labor positiva en sus comunidades –es decir, han servido para unirla y promover su desarrollo–. Por lo tanto, los más estarían en la postura de que “no han servido más que para crear conflictos y dividirnos a todos”.

En el caso brasileño, el modelo también coincide; fue coherente con su alto índice de participación, tanto que el 70% de ellos les atribuyó un rol positivo a los organismos políticos y sociales.

Pero escapan al modelo de maximización de utilidad las mayorías que aparecen con tal visión positiva en los casos de Argentina y Venezuela. Más en el primero de ellos, donde la proporción resulta la más elevada de todas, el 84% señala que ha experimentado a los partidos y organismos sociales con un buen impacto en la unidad y desarrollo de sus comunidades; lo esperable sería, entonces, que su índice de participación hubiera sido más elevado.

Por lo tanto, ver utilidad en los organismos y no participar en ellos sólo puede revelar una cuestión más esencial: la percepción de utilidad sobre los organismos –la idea de maximización– no es condición suficiente para derivar en la participación. Esta supone más bien, como notamos, una convergencia de identidades –entre las colectivas de los obreros y las de los organismos sociales y políticos de que se trate. Y es de esa convergencia de donde nacen el involucramiento, la participación y la acción.

Puesto de otra manera: los isomorfismos que conducen a la participación tienen como condición necesaria la utilidad, pero no como condición suficiente. La condición suficiente se satisface con la parte valorativa, de creencias y afecciones de los sujetos.

Este es el anclaje que existe entre sindicatos, partidos y obreros en Brasil; es el que se pierde incluso en los obreros argentinos y las instituciones políticas y sociales no tradicionales, provistos sus mayores capitales políticos, y es el anclaje ausente que, en los casos de los obreros mexicanos y venezolanos, termina por desperdiciar sus valores racionales y de autoexpresión, con todo y su mejor posición.

De esta manera, aparece por igual en nuestros hallazgos la falacia de una elección racional de los actores sociales basada tan sólo en los preceptos de la maximización economicista clásica. Lo que confirmamos es más bien que, como postulan Dixon y Roscigno (2003), la elección racional vista como la toma de decisiones de participación y/o acción se filtra por los marcos de referencia de los actores: sus valores, creencias, afiliaciones y confianzas institucionales.

Por lo demás, el resultado vuelve a prestar valor a una tesis que ya hemos erigido. Es decir, al hecho de que una visión positiva no necesariamente significa mayor participación, mientras que, en cambio, una mayor participación alienta más una visión positiva de los procesos, organismos o instituciones en cuestión. Y nuevamente, esto subraya la importancia de las redes sociales y políticas como entidades de participación y transformación social desde las que se crean y recrean los capitales sociales.

A MANERA DE RESUMEN

Iniciamos este texto confrontando las versiones de *The Economist* (2001) con las de Cheresky y Pousadela (2001). El primero, llamando la atención sobre “la alarma que toca a la puerta de América Latina” –es decir, el apoyo a la democracia está descendiendo, mientras el apoyo a las dictaduras aumenta–; los segundos, afirmando que hay que desterrar toda preocupación, pues los valores de la democracia han enraizado ya en la región.

Nuestra evidencia exhibe que uno y otros están equivocados. Ni las convicciones democráticas son de tal extensión y firmeza que todo peligro de retorno al pasado esté desterrado, ni la alarma –aun cuando es indiscutible la evidencia que indica bajas en apoyos a la democracia– es de la magnitud que le atribuye el periódico; son los riesgos de trabajar con generalizaciones. Los hallazgos son más precisos y prometedores cuando se trabaja con grupos sociales específicos, como lo hemos intentado en este estudio. Desde ese lugar, es más factible situar la magnitud de los procesos y los problemas, entender sus causas y tendencias, y proyectar sus cursos y posibilidades.

Repasemos: nuestros obreros calificados son un valladar a los desencantos con la política y la economía que viven las sociedades latinoamericanas; mantienen sus identidades colectivas; se acercan a sus empresas sin extraviar sus valores y proyectos laborales propios; representan considerables posibilidades de acción y participación, habida cuenta de que sus capitales políticos y sociales son apreciablemente más robustos que los que presentan el resto de sus sociedades, y poseen perfiles de modernidad, autoexpresión y racionalidad que son acordes a sus historias políticas, industriales, laborales y económicas vitales.

Pero existen particularidades dignas de retener. Los mayores valores de autoexpresión y de racionalidad de los obreros mexicanos aún no llegan a establecer una relación clara y estimulante con sus capitales sociales y políticos. En el caso venezolano, la relación positiva entre valores de autoexpresión y racionalidad con los capitales sociales aparece más avanzada. Empero, no ocurre lo mismo con sus capitales políticos.

Del lado argentino, sus menores valores de autoexpresión y de racionalidad tienen un gran equilibrio en sus capitales políticos y sociales. Del lado brasileño, sus fortalezas están en su gran identidad colectivo-sindical y en sus capitales políticos. Pero aun estos han de recorrer el camino de incidir y alimentarse de mejores capitales sociales, y de la resultante de reducir su prevalencia de valores tradicionales y de sobrevivencia.

La gran determinante parece estar relacionada con las redes sociales y políticas de acción y participación. Es esta última la que condiciona ampliamente las percepciones de los obreros; son el involu-

cramiento y la acción organizacional lo que las torna positivas y les dan sentido valorativo, no sólo utilitario, a su voz. Es desde ese lugar que sus identidades crecen y se reconfiguran, creando una nueva gama de visiones-orientaciones que alimentan y son alimentadas por sus capitales políticos, sociales y laborales. La tarea urgente consiste en ampliar la oferta disponible de instituciones sociales y políticas no tradicionales, y hacerlas partícipes de proyectos sociales cuyas metas reflejen “algo de consecuencia” para los idearios obreros.

Las identidades de los obreros no están en crisis; están cambiando con el encuentro de la historia y el devenir presente de las instituciones culturales, políticas, industriales, sociales y productivas de sus naciones. Se reconfiguran, pero mantienen abiertas las posibilidades de sus proyectos colectivos.

¿En qué medida estas identidades son extensibles a otros grupos de trabajadores, y a grupos sociales vulnerables, ante las promesas incumplidas de las transiciones democráticas y económicas de la región? Son apenas la punta de un conjunto de interrogantes que deberán ser abordados por nuevas investigaciones.